FDD 2936
2nds

19 NOV 1956 A~ 10, (P

11
1956

中央合作通訊

Chung-yang Ho-tso Tung-hsun

11 Nov 56

(Central Cooperative Bulletin)

中央合作通訊

一九五六年十一月号目录

总第六十九期

当前資本主义工商業改造中的新問題和新措施

——陈云同志在中国共产党第八次全国代表大会上的發言 …… (1)

关于小土产收購工作的若干問題 …… 張啓龙 (6)

咸宁县市場开放工作为什么中止了 …… 普天德 (8)

一个日趨活躍的采購市場 …… 高 驥 卞 杰 李志强 郑执中 (9)

对旗鋒农業社購买力分配和春节需要的調查 …… 鍾以仁 (10)

典型户調查与市場調查相結合 …… 楊素卿 (11)

建宁乡供銷社業务的轉变 …… 高平县供銷合作社 (12)

吉水县供銷社怎样支持农民生产自救 …… 周汉虹 (14)

改进动力机械的使用和管理 …… 關伯玉 陈敬亭 李緒太 (15)

加強領导，搞好农村飲食業工作 …… 全国供銷合作总社供应局飲食業指导处 (16)

做好农村商業網調整后的巩固工作 …… 全国供銷合作总社組檢局貿易組織技术处 (17)

成立中心商店加強合作小組的領导 …… 李瑞光 (18)

帮助小商販組織联合采購組 …… 迟俊成 普天德 (19)

放牛溝供銷社党支部領导竞賽运动的經驗 …… 中共吉林省財貿部工作組 (20)

取消各种限制，解决小商販进貨困难 …… 周立人 (21)

黃山区供銷社解决統計数字來源的方法 …… 全国供銷合作总社計划局工作組 (22)

黃山区供銷社統計数字的使用情况 …… 全国供銷合作总社計划局工作組 (25)

对农村代銷戶会計核算問題的商榷 …… 楊德輝 (27)

1957年度財务、費用計划表格变动情况的說明 …… 全国供銷合作总社財会局財务計划处 (28)

特写 中蒙人民的友情 …… 李德深 張允恭 (30)

特写 海底十分鐘 …… 益 銳 (31)

小品 兩位特派大員 …… 常桃管 (32)

編后談：不該关起来、鼓励小商販寻找貨源 …… (26)

封面：西南少数民族地区的供銷合作社(木刻轉載美术一九五四年六月号) …… 林軍作

中央合作通訊

（月 刊）

1956·11

（总第69号）

十一月十一日出版

定价每册0.16元

編 輯 者：中华全国供銷合作总社
（北京东直門外）

出 版 者 財 政 經 济 出 版 社
（北京西总布胡同七号）

总發行处：邮 电 部 北 京 邮 局

訂 購 处：全 国 各 地 邮 电 局

代訂代銷处：全 国 各 地 新 华 書 店

印 刷 者：中 央 民 族 印 刷 厂

·預訂办法·

三个月三期 0.48元

半 年 六 期 0.96元

全年十二期 1.92元

定費預付·按季整訂

平寄邮費免收

挂 号 另 加

（期0065号） （本期印数60,600册） （北京市書刊出版業营業許可証出字第〇六〇号）

当前資本主义工商业改造中的新問題和新措施

——陈云同志在中国共產党第八次全国代表大会上的發言

我同意毛澤东同志的开幕詞，同意刘少奇同志、周恩来同志、邓小平同志的报告，同意修改了的党的章程和第二个五年計划的建議。

我国的社会主义改造事業已經取得了偉大的决定性的胜利。無論在工業、手工業、农業和商業中，社会主义經济都已經成为唯一重要的經济形式。但是大量的原来的非社会主义的經济成分如此迅速地轉变为社会主义經济成分，当然会帶給我們一些新的問題和新的任务。我現在想就这些非社会主义經济成分，主要是資本主义工商業，在社会主义改造高潮以后所發生的問題，包括由此而来的在国营企業中所發生的一些問題，發表一点意見。

我們党和政府对資本主义工商業的社会主义改造工作，已經进行了七年，要完成这个工作，还需要几年时間，而且还要进行許多工作。資本主义工商業实行全行業公私合营以后，我們需要进行的工作有下列三个方面：一、对資本家方面的工作；二、对职工方面的工作；三、把資本主义工商業改造成为社会主义工商業。对于資本家方面，我們已經作了不少工作，如：規定定息的数額，对企業实行清产核資，陆續安排資方人員，逐步改进企業內部公私共事的关系等等。对于职工方面的工作，我們提拔了一批优秀的职工担任公私合营企業的公股代表，同时，我們正在拟制工資方案，使公私合营企業职工的工資与当地相同国营企業职工的工資标准比較起来，高的不降，低的逐步提高。但是应該說，半年多来，我們在公私合营企業职工中进行的工作是不充分的，这是一个疏忽。公私合营企業的职工是热烈拥护企業实行公私合营的，他們普遍开展了劳动竞賽。但是由于我們的工作做得不够，也有一部分职工还有这样的疑問："在公私合营以后，职工的职权为什么反而降低了呢？""过去的資本家，今天在企業中为什么仍然有职有权呢？"职工的这些疑問，說明了我們在职工群众中工作做得不够和工作有缺点。資本主义企業实行公私合营，是企業所有制的一种根本改变，是資本主义所有制基本上轉为社会主义所有制的一种改变。这种改变，改变了公私合营企業中各个方面的关系。一九五二年反对行賄、偷税漏税、盜窃国家資財、偷工減料、盜窃国家經济情报的五反斗爭以后，在資本主义企業中普遍实行着工人监督生产，工会对企業管理方面有很高的权力。这种工人监督生产的办法，在公私合营以前是完全必要的，对于企業的生产和改造是有利的。把資本主义企業轉变为公私合营企業以后，工人阶級的任务，就应該由监督生产进一步地实行由工人阶級領导的国家直接管理生产。当然，国家在管理这些企業的时候，必須依靠职工群众，必須从职工群众中选拔有經驗的优秀分子参加領导职务和其他的管理职务，必須健全和坚决执行企業內部各种民主管理的制度。由工人监督生产轉变到由工人和国家机关所派的公股代表一起去管理生产，对于工人阶級在公私合营企業中的管理权力来說，不是降低，而是提高；不是后退，而是前进。資方人員今天在公私合营企業中的有职有权和公私合营以前在私营企業中的有职有权，也有了根本的差别。公私合营以前的資本主义企業中資本家的有职有权，指的是企業的財产所有权、經营管理权、人事調配权等三种权力。公私合营以后，因为沒有完全廢除財产所有权，因而資本家在一定时期內仍得到一定的利息，但除此而外，經营管理权和人事調配权，

都已經不屬于資本家，而屬于国家的專業公司。公私合营企業中資方人員的有职有权，它的內容，已經不是公私合营以前的三权，而是国家給予他們的一种普通工程技术人員和管理人員的职权，这不是資本家的职权，而是公务人員的职权。我国的工商業資本家是否具有生产技术和經营管理的知識呢？应該說，不像地主阶級和官僚資本家一样，我国民族資本家中的絕大多数人，具有不同程度的近代生产技术和經营管理的知識。他們的生产技术和有用的經营管理知識，是我們所需要的。工人阶級自己的有高度文化的工程技术管理人員，今后一定会成長，而且現在已經开始成長。但是就目前情况来說，民族資产阶級包括它的知識分子是我国文化比較高的一个阶級。应該向全体职工說明：工人阶級不使用这批願意为我国繁荣富强的社会主义服务的民族資本家，对于工人阶級的事業是不利的，讓他們为社会主义企業的生产經营服务，給予他們像全国人民一样的政治权利，是符合于工人阶級利益的。为了使职工認識資本主义企業在公私合营以后的各个方面的变化，我們应該对职工群众进行一次广泛的解釋；繼續提拔一批条件适当的职工到企業的領导职位上来；企業的領导人員应当注意管理工作的民主化；注意职工的工作条件和生活条件的必要的和可能的改善。只要把这些工作做好，那末，一部分职工的怀疑是会消除的。

上面所說的是对資本家和对职工的兩个方面的工作。現在我要說一說当前資本主义工商業改造所引起的关于工商業管理的一些新的有原則意义的問題。

首先，在資本主义工商業的社会主义改造取得了决定性的胜利以后，在过去几年中，特别是过去兩年中，国家經济部門为限制資本主义工商業而采取的一些措施已經成为不必要了。这些措施在当时是必要的，收到了成效的，但是这些措施不但在今天已經不需要，而且它們在当时也不是沒有缺点的，目前如果繼續采取这些措施，就必然会妨碍国民經济的进一步發展。

这是指一些什么样的措施呢？（一）国营商業对資本主义工業实行了加工定貨、統購包銷的办法。这在过去是必要的，在今后对于重要的輕工業产品也仍然是要統購包銷的，但是無区别地采取这种办法，就使一部分工厂不像原来自銷的时候那样关心商品的質量，因此，也妨碍了一部分工業品的質量的提高。（二）在实行加工定貨、統購包銷办法的情况下，国营批發公司的上下之間，也不能不大部分实行自上而下的派貨。向工厂定貨的工作集中于少数批發公司，基層商店不能根据消費者的需要，直接向工厂进貨。因此，商業部門向工厂所定貨物的品种規格减少了。国营批發公司發到各地的商品的品种和数量，就难免發生一些不合当地需要的情况，因而發生一些这里积压、那里脫銷的現象。（三）市場管理办法限制了私商的采購和販运。这些办法使农产品、农業副产品实际上成为由当地供銷合作社或国营商業独家采購，而沒有另外采購單位的竞爭。因此，当着供銷合作社和国营商業对于某些农产品、农業副产品沒有注意收購或者收价偏低的时候，这些农产品和农業副产品就会减产。

其次，在农業、手工業、資本主义工商業的社会主义改造高潮中，由于形势發展太快，具体的組織指导工作不容易完全跟上，也产生了一些暫时的、局部的錯誤，目前必須迅速加以糾正。这些錯誤是：（一）手工業在合作化的过程中，过多地实行了合并和統一計算盈亏，而这是不利于手工業的經营的。因此，一部分手工業产品發生了比自营时候質量下降、品种减少的現象；一部分服务性的手工業在合并經营的条件下，对于居民和手工業者自己都發生了許多不便。（二）資本主义工商業在改造高潮中也發生了一些盲目合并的現象，同手工業的盲目合并产生了类似的問題。（三）农業在合作化的过程中，对于应該由社員家庭經营的副業注意不够，再加上其他方面的影响，一部分农業副产品的生产有些下降。所有这些錯誤，都是暫时性的，局部性的，有些已經糾正了，有些还需要繼續糾正。

为了改变过去为限制資本主义工商業而采取的措施，和有效地糾正在社会主义改造过程中由于缺乏經驗而發生的一些錯誤，我們現在

应該采取那些措施呢？

第一个措施：我們应当改变工商企業之間的購銷关系。应当把商業部門对工厂所实行的加工定貨办法，改为由工厂購进原料、銷售商品的办法。商業部門对工厂产品的采購，采取下列兩种办法：（一）对有关国計民生和規格簡單的产品，如棉紗、棉布、煤炭、食糖等等，繼續实行統購包銷，以便保証供应、稳定市場。（二）对品种繁多的日用百貨，逐步停止統購包銷而改用选購办法，这就是在新的社会主义經济基础上，大体恢复一九五三年冬季以前的办法。凡屬选購的商品，商業部門有权优先选購；沒有选購和选剩的商品，可以由工厂自銷或者委托商業部門代銷。商業部門供应工厂原料的时候，不能采取好坏搭配的办法。除某些供不应求的原料可由国家分配以外，其他原料由工厂自由选購。上級商業批發公司不准向下面派貨，下級商店可以向全国任何批發机構自由选購，也可以向工厂直接选購。工業商業之間和商業的上下層机構之間采取这种选購办法的目的，是为了使工厂关心产品的銷路而提高質量，为了使商店适应顧客的需要，而不減少商品的花色品种。这种选購办法，同样适合于許多手工業产品。

第二个措施：工業、手工業、农業副产品和商業的很大一部分必須分散生产，分散經营。必須糾正从片面观点出發的盲目的集中生产、集中經营的現象。

合营工厂中有一部分是应該合并和集中生产的。但是就全国来說，大部分必須按照原来的狀况或加以必要的調整后分散生产、分散經营。絶大多数合营工厂是制造日用消費品的工厂，人民对日用消費品的需要是多样的，經常变化的。如果把許多小工厂合并成为大工厂，就它們适应市場需要来說，不会有小工厂分散生产的时候那样灵活。以染色布为例，在小的机器染厂里一个品种可以只染五、六十匹布，因此随时可以改变花色品种，适应人民需要。但是大型机器染厂改变生产程序的工程大，因此每个品种至少要染三百到五百匹布。如果我国的小工厂統統并成大工厂，那就决不能适应人民消費方面的多种多样和經常变化的需要。

应該看到，解放以前，我国消費品的花色品种不比現在少，但是制造这些消費品的工厂，絶大部分是小工厂。有些同志認为，把小工厂合并成为大工厂，产量就会提高，因此，他們一心一意地合并工厂。我們需要一定数量的大工厂，因为許多最重要的工業产品是必須大規模生产的。然而，許多日用消費品工厂，并厂以后产量的所以提高，主要地是商品品种規格減少、产品單純的結果。这种“合理化”不能适应人民消費的需要，因此，我們不应当鼓励这种錯誤的合并。

手工業的制造性行業中，有一部分是可以适当合并的，但是絶大部分服务行業和許多制造行業不应該合并。为了克服由于盲目合并、盲目地实行統一計算盈亏而来的产品單純化、服务質量下降的缺点，必須把許多大合作社改变为小合作社，由全社統一計算盈亏改变为各合作小組或各戶自負盈亏。这种改变不但适合于絶大部分服务行業，而且适合于許多制造行業。因为手工業一般地帶有分散性、地方性，因此，在供銷業务上，必須以基層社自購自銷为主。中央和省市手工業領导机关和多数行業的联合社，只能作方針政策的指导，不应該自己經营进銷業务。

商業方面合并得过多的，也必須适当分散。小商小販在合作小組內的各自經营的办法，应該長期保存。若干国营批發公司，例如百貨公司、文化用品公司等等，应該把所屬的各行各業中許多已經改行了的原有私营批發商業人員，召集回来，在国营批發公司內部，成立分行分業的批發店，使百貨公司、文化用品公司等等国营批發公司現在分工太粗、業务不精的現象，得以逐步克服。为了适应工厂、商店、文教部門、其他机关对于品种繁多的进口商品的需要，对外貿易部对于原系私商現已公私合营了的进品商行，应該按照他們过去經营和可能經营的業务，組織分行分業的进口商店。并且召集一部分原在外籍商人洋行中經营各色各样进口商品的專業人員，来参加这些进口商店的工作。必須改变目前几个国营进口公司过于統攬全部进口商品而業务不精、不能适应社会需要的現象。

农業生产合作社的粮食、經济作物和一部分副業生产是必須由合作社集体經营的，但是許多副業生产，应該由社員分散經营。不加区别地一切归社經营的現象必須改变。許多副業只有放开手讓社員分散經营，才能增产各种各样的副業产品，适应市場的需要，增加社員的收入。在每个社員平均占地比較多的地方，只要無害于合作社的主要农产品的生产，应該考虑是否可以讓社員多有一些自留地，以便他們种植飼料和其他作物来养猪和增加副業产品。

目前資本主义工商業的改組工作正在开始，工商業和农業的集体經营和分散經营正在安排。我們必須及时地糾正只注意集中生产、集中經营，而忽視分散生产、分散經营的錯誤。否則，在生产方面、流通方面、为消費者服务方面已經出現的一些毛病，就会繼續發展。

第三个措施：我們必須取消市場管理办法中那些原来为了限制資本主义工商業投机活动而規定的办法。国家为了掌握粮食、經济作物和各种农产品，为了制止資本主义的投机活动，过去限制私商在初級市場上的收購，这种限制是必要的。今后，对于粮食、經济作物、重要的农副产品，仍然需要由国家統購或者委托供銷合作社統一收購。但是对于一部分农副产品，例如小土产，現在由当地供銷合作社独家統一收購的，应該改变为允許各地国营商店、合作商店、合作小組和供銷合作社一起自由收購、自由販运，禁止互相封鎖。这样就可以使那些小土产避免由于当地供銷合作社不注意收購或者收价偏低而减产，可以使貨暢其流。如果大家爭購而供不应求的时候，則应当在当地党政領导之下，按照各个單位需要的緩急来分配貨源。如果因为一时供过于求而各个收購單位企圖压价的时候，供銷合作社应該以正常价格照常收購，使农民不受压价的損失。为了适应自由收購和自由販运的需要，工商管理办法中今天已經不适用的部分，都必須加以改变。銀行匯款支付办法中，那种“买醋的錢不准买酱油”、匯到甲地的款不准在乙地使用的机械限制的办法，必須改变。税务、运輸、邮务机关过去为了制止投机活动而規定的在税务方面、运輸貨物、邮寄商品方面的限制办法，应該根据新的情况加以改变，来活躍商品的交流。

第四个措施：必須使我們的价格政策有利于生产。一九五〇年三月以来，政府对农产品的收購价格是略有提高的，工农業产品在市場上的出卖价格是大体上稳定的。这样的物价政策是正确的，它对我国工农業生产的發展起了有益的促进作用。我們对主要农产品的收購价格是恰当的，但是有一部分农产品的收購价格偏低，妨碍了生产，应該加以調整。由加工定貨改为工厂購进原料、銷售产品以后，工業品中收价低了的部分，也將得到調整。目前在我国物价政策上存在着一种不利于生产的現象，就是出售价格方面，把稳定物价簡單地看成是必須“統一物价”，或者“冻結物价”。因此不同品質的产品差价很小，优質得不到优价。这种价格政策，不能鼓励产品質量的提高，只能助長产品質量的下降。我国市場管理中的議价办法，曾經起过制止私商抬价的作用。一九五〇年三月以前，我国經过十二年通貨膨脹，物价波动，因此全国人民害怕物价波动，要求物价稳定，这是完全可以理解的。但是我們必須看到不适当的价格政策，必然不利于生产。因此我們对于下列三种情况，不要因为物价在一定范圍內暫时上漲而有所恐惧。这三种情况就是：（一）由于按質論价，品質优良、成本較高的产品的价格，要适当地提高。应該看到，商品的質量下降是最大的漲价。例如本来应当使用一年的电灯泡，如果因为質量下降而只能使用三个月，实际上它的价格就漲了三倍。在某些消費品有質量下降現象的今天，提倡优質优价，实际上是降低物价。（二）消費品中的新产品，因为初制的时候成本高，只要消費者願意購买，应該允許它在初銷时期比之相同产品有一定程度的提价。等到成批生产而成本降低以后，再来根据可能情况加以降价。在現在某些消費品品种規格减少的时候，如果不采取这种政策，就不能鼓励消費品新品种的增加。（三）对于一部分小土产放松市場管理而改为自由收購自由販运以后，在实行的初期，收价也会抬高，因而就不能不在城市

中相应提高銷价。应該看到，如果不采取自由收購、自由販运政策，而繼續讓当地供銷合作社或国营商業独家收購，那末，許多小土产会减产。如果城市所需要的小土产供不应求，政府又不可能配售，那末，需要小土产的人，就会在市場上抬价收購，現在若干种中葯材的价格猛漲，不正說明这种情况嗎？因此由自由采購、自由販运而来的一部分小土产在城市銷售价格方面的上漲，是一种暫时的現象，而且上漲的程度，我們仍然是可以約束的。这种价格上漲將促进小土产增产，等到供求平衡以后，它的价格就会回落到正常水平。我們应該采取自由采購自由販运，而不要害怕价格方面一时的一定程度的上漲，我們必須避免那种因为减产而来的暴漲。应該看到銷售价格必須服从收購价格，只有大量增产才能保持价格的稳定。

人們会担心我国采取上述价格政策和对日用百貨选購以后，物价是否还能保持稳定？我們認为可以保持稳定。人民生活必需的粮食、布匹等等，我們仍然統購統銷。允許自由采購自由販运的小土产的全部产值不过四十亿元，采取选購办法的日用百貨不过四十亿元，手工業品的选購和自銷部分也不过四十亿元，所有这一百二十亿元左右的商品不过占今年全国商品零售总額四百六十亿元的四分之一略多一点，几乎四分之三的重要商品都由国家收購和銷售。而且四十亿元小土产和四十亿元准备选購的日用百貨在一九五四年以前絕大部分就是由私商經营的。四十亿元手工業产品則直到今年春季手工業合作化以前，历来就是由手工業者自由銷售的。一九五四年前，我們既然能够稳定物价，难道在資本主义工商業全部实行了公私合营，手工業和小商販絕大部分实行了合作化，社会主义經济力量大大加强以后，反而不能稳定物价？我們以为决不是这样。我們完全可以保持物价的稳定。

第五个措施：对某些生产品的国家計划管理的方法，应該有适当的变更。我們的国家計划，無論長期計划或者年度計划，对于日用百貨、手工業品、小土产，都只是把个别品种列入国家計划。此外，几乎全部不規定产品品种計划，这种办法是恰当的。但是国家計划对这些产品規定了每年的产值，对日用百貨的生产部門，規定了降低成本率，提高劳动生产率，利潤上繳額。所有这些規定的根据并不是确切的，絕大多数是估算的。但是因为国家計划規定了这些項目的指标，層層下达这些指标，又因为工厂的产品是由商業部門包銷的，因此，工厂的生产就往往只顧完成产值和利潤，而对于商品是否合乎市場的需要，却注意不够。我們应該把国家計划中对这些产品的各項指标只作为一种参考指标，讓生产这些日用百貨的工厂，可以按照市場情况，自定計划，进行生产，而不受国家参考指标的束縛，并且根据年終的实績来繳納应繳的利潤。只要企業开支严格遵守国家規定的財政制度，那末按年終实績来繳納利潤，并不会造成国家的損失。鑒于国家計划对許多工厂和商業部門不需要規定許多严格的指标，因此，除了必需的統計以外，不应該劳民伤財地去統計許多無用的数字，这样，可以大大減少統計人員。現在这些部門有許多人員，化費劳动于作用不大的統計数字。

我們要把資本主义工商業改造成为社会主义工商業。但是，我們应該按照什么方針指导这些企業的生产和經营呢？我們不应該讓消費品質量下降，商品品种規格減少，农副業产品減产，服务行業工作質量下降；相反，我們必須使消費品質量提高，品种增加，工农業产量扩大，服务行業服务周到。采取上述五項措施的目的，就是要把我国資本主义工商業改造成为这样一种有利于人民的社会主义工商業。

对一部分商品采取选購和自銷，使許多小工厂單独生产，把許多手工業合作社划小，分組或按戶分散經营，把許多副業产品归农業合作社社員个人經营，开放小土产的市場管理，不怕有些商品的价格在一定范圍內暫时上漲，改变对某些部門計划管理的方法，所有这些，是否將使我国的市場有退回到資本主义自由市場的危險性呢？决不会这样。采取上述措施的結果，在我国出現的决不会是資本主义的市場，而是一种适合于我国情况和人民需要的社会主义的市場。我們的社会主义經济的情况將是这样：在工商業生产經营方面，国家經营和集体經营是工商業的主体，但是附有一定数量的个

关于小土产收購工作的若干問題

張啓龙

小土产在我国农民的总收入中，目前約占20%左右，它是农民經常生活中的一項重要收入，特别是在主要农作物歉收的时候，它在安定农民的生产和生活方面更起着重要的作用。

小土产在国民經济中也占着相当重要的地位，它不仅是广大城乡人民需要的消費品，而且很多品种又是工業原料和出口物資。以1955年为例，小土产在我国全部出口总額中約占10%左右。今后随着我国城乡人民生活需要的日益增長、国外市場需求的日益扩大，积極發展小土产的生产就具有更加重大的意义。

解放以后，由于农民生产积極性的不断高漲，各級党政对小土产生产和銷售的注意，几年来小土产的产值一般都有發展，1955年比1952年增加約在20%左右，不少品种業已达到甚至超过了战前水平。各地商業部門經营的数量也在逐年增加，仅供銷合作社的采購額，1955年即比1952年增加9.1倍；在解决农民的銷售要求、供应出口和城乡人民的需要上是有成績的。

但在我們工作中，除了对农村私商的改造曾帶来某些副作用以外，也还存在着不少缺点和錯誤，主要是：近兩年来，对小土产市場管得过严过死，包办勁大，沒有注意發揮小商小販經营小土产的应有的积極作用；国营商業同供銷社之間業务分工的变化頻繁，供銷社机構不健全，不少供銷合作社对收購小土产注意不够，或者很不够；以致若干小土产未能及时地收購起来。因此，农村小土产市場不够活躍，不少产品銷路沒有获得解决。加上收購价格管得过多，若干品种的收購价格偏低；农業合作化高潮到来初期，曾經因为集中力量搞粮棉增产，一度放松了对土副产品生产的安排等。所有这些都影响了不少小土产生产应有的發展，甚至使某些小土产曾經一度减产，使国家和人民受到了一定的損失。

根据上述情况，为了进一步發展生产，滿足国家和人民的需要，目前急待解决的有下列几个問題：

第一、根据刘少奇同志政治报告中所提示的“在統一的社会主义市場的一定范圍內，允許国家領导下的自由市場的存在和一定程度的發展，作为国家市場的补充”的原則，应当改变現行的市場管理办法，开放一部分小土产的自由市場。凡是有关出口和必須保証城市、工矿区供应需要的若干主要品种，仍然由国家指定的商業部門在集中产区按照国家計划和合理

体經营。这种个体經营是国家經营和集体經营的补充。在生产的計划性方面，全国工农業产品的主要部分是按照計划生产的，但是同时有一部分产品是按照市場变化而在国家計划許可范圍內自由生产的。計划生产是工农業生产的主体，按照市場变化而在国家計划許可范圍內的自由生产是計划生产的补充。因此，这种社会主义經济的市場，决不是資本主义的自由市場，而是社会主义的統一市場。在社会主义的統一市場里，国家市場是它的主体，但是附有一定范圍內国家領导的自由市場。这种自由市場，是在国家領导之下，作为国家市場的补充，因此它是社会主义統一市場的組成部分。

采取上述措施，可以帮助我們解决目前国家市場上存在着的若干問題。但是同时应該看到，这些措施也会帶来一些新的問題，还需要进一步加以解决。在这一方面，我們还缺少必要的經驗。因此，我們所說的这些措施，必須慎重从事，稳步前进，經过試驗，逐步推行。

价格进行收購，其余大多数品种，应該允許各地的国营商店、供銷合作社、合作商店、公私合营商店、合作小組和工業、手工業生产等部門自由收購、自由运銷，并且积極指导和帮助农民貿易。

农民銷售不出去的剩余产品，应当由供銷合作社采取代銷、代存的办法，帮助农民推銷，或負責收購。凡是有銷路的、儲存一定时期經过努力可以找到銷路的，或者經过加工可以銷售的都应該积極地收購；不积極收購是不对的。但是也有些小土产，在一定时期內尚不能利用，或者質量太差經过加工还不能利用时，就应当教育生产者暫时停止生产，以免使国家和人民受到損失。

小土产的銷售，根据刘少奇同志政治报告中所提出“我們的一部分消費物資必須出口，以便換来工業建設所需要的机器裝备。为了將来的幸福，我們不能不暫时忍受一些生活上的困难”的指示，应当尽可能地爭取数量更多和質量更好的小土产出口，以支援国家工業建設。当然，有些产品凡是可以照顧产地和內銷需要的，或是內銷所不可缺少的，如葯材等等，則必須加以适当照顧。

第二、农業生产合作社在全面規划农副業生产的时候，必須根据各地区的具体情况，因地制宜、因时制宜地合理安排小土产的生产。在安排小土产生产的时候，还应該特別注意区別那些品种适合社里集体經营，那些品种适合社員家庭分散經营，或者社和社員都經营。同时，对农民家庭經营小土产所必需的資金、劳动时間和肥料、工具等，也应尽可能照顧，以發揮农民的生产积極性。

第三、价格問題。我們用行政办法对小土产的价格管得太多太死，这是不对的。今后除少数品种外，对其余大多数自由購銷的品种，不应該把購銷价格管死。在調整价格的时候，各有关部門应該經过調查研究采取共同协商的办法，按照国家的价格政策，逐步地加以調整。凡現行收購价格偏低的，应該适当調高，边远地区还可以适当补貼运費。当地产当地銷的产品，購銷差价太大的，应該适当縮小，并且应該認眞地貫徹执行按質分等論价的政策，糾正压級压价現象。自由購銷的产品价格波动太大时，应該由負責經营的商業部門通过購銷業务进行調剂，或者由当地党政領导召集有关部門互相协商，調整处理。

第四、改善經营管理，提高工作質量。首先必須端正某些經营部門、某些干部的經营思想，应該是处处从滿足人民的購銷需要出發，糾正那些怕麻煩，有利搶着干，無利推开不管的錯誤思想和作法。必須尽量減少經营环节，降低流轉費用，改进和提高經营技术；大胆地吸收和使用在經营小土产上有經驗的旧商人，特別是技术人員；并且同他們搞好共事关系，向他們学習技术，以提高業务經营和技术水平，对他們耐心地进行教育，以提高他們的思想水平，改变他們的旧作風。

加工業务对小土产的充分利用、价值的提高和銷路的好坏，有着密切的关系，过去在这方面做得不够，今后应当加强。

我国地大人多，气候好，而小土产的生产又是分散、零星、种类繁多，多数屬于家庭副業，所以只要我們的价格、税收、市場管理等有关政策，符合于促进和指导生产發展的要求，再加上积極地收購和推銷，小土产的生产就会按照国家和人民的需要很快地發展起来。我們相信，在党的正确領导和人民的監督、帮助下，对这一有关国民經济發展、增加农民收入和巩固农業生产合作社的重要工作，是能够做好的。

（上接第九面）“腿長”的产品，自己运往远地去銷售。結果，因为农業社不熟悉銷地情况，运銷貨物开支又大，不仅自己賠了人工，收益不大，又使供銷社和小商販不能掌握充分的貨源，不能合理地滿足消費者的需要。如許良集体农庄几次把竹貨运到陕西和河北的邢台、石家庄等地推銷，还不如卖給当地供銷社合算，直到現在还有一千四百多个篓杈存在陕西魯安，銷不出去。再一个主要問題是，市場开放后，專区、县联营采購栈、基層社、小商販及外地客商，都怕自己收購不到貨，便采取各种办法搶着向农業社訂貨，既弄得农業社無所适从，又破坏了各商業單位之間的分工合作关系。

上述問題是值得重視和加以研究解决的。因为，我們开放市場目的在于活躍市場，开放后的市場也是要在国家的統一領导下，給自由貿易以一定范圍和一定程度的存在和發展；而不是放松領导，听其自流。

咸宁县市场开放工作为什么中止了

普天德

湖北省咸宁县出产近四百种土副产品，其产值佔农业总产值的30—40%。从这县到武汉市只有一百五十里，境內有粤汉鉄路和武汉至長沙的公路貫通，交通方便，很多土副产品历来都直接流向武汉市和其他地区，产銷之間的交流渠道很多，集市貿易很繁荣。但是，近几年来，市場管理办法偏严偏紧，外地采購單位和小商販不得直接到这里来采購产品，农業社自己运銷土副产品也被禁止，原有的購銷关系切断了，所有的土副产品都由国营公司和供銷社經营。尽管国营商業和供銷社花了很大力气来經营土副产品，有些产品仍然找不到原有的購銷关系，卖不出去，部分土副产品的生产便因此受了影响。已往当地普遍生产的木柴、木炭、杂木把子、草繩、草袋、枯竹、竿笠、晒簟、紙漿、板栗、菱角、梧桐麻、松香、松节油等，都是为城乡人民所需要的产品，却都因为交流渠道被堵塞而減产或停产了。据柏墩乡初步估算，副業生产总值1954年比1953年下降了10%，1955年又比1954年下降了15%左右。

七月份，市場开放了，农業社、手工業社和小商小販热烈欢迎这个措施。武汉市和其他友鄰区的一些手工業社和組織起来的小商小販，都到这里来采購产品。汀泗区产的竹扁担、土篾梁子、土篮等，过去沒人收購；市場一开放，武汉市江汉区日用杂品联購小組的小商販，一次就来收購了竹扁担兩千二百根、土篾梁子四千根。柏墩乡中田第五农業社馬上組織有技术的老社員，成立挖葯材小組，入山采集葯材。一些农業社也把一些土副产品运到外地去卖。七、八月間，仅李舖乡农業社和柏墩乡中田第二农業社，在当地卖不掉的棕床柜子，就到外地銷掉了三百多付。

原有的購銷关系有一些又啣接起来了；过去無銷路的东西，很多又有了銷路；过去曾一度停止的砍实竹、砍杂木把子、割荆条、編竹器、鋸板、挖葯材、搬运、造土紙等副業，又开始活躍起来。上市产品增加，社会商品購銷額扩大了。仅县社土产副食品經理部的收購品种，在市場开放后即增加了四十七种。国家在税收、运輸等方面的收入，也有增加。

可惜“好景不常”，咸宁县自由市場的开放，曇花一現，重重限制的局面又恢复了。对外地来的采購單位，又有了很多限制。县財粮貿办公室最近規定：外来采購單位必須有組織介紹，經該办公室指定采購地区，規定收購数量，严格遵守当地牌价，才能收購。汉陽市手工業生产社在白沙乡收購了四千八百多根楠竹，已經运到火車站，就因为超过了財粮貿办公室批准数字和規格稍有放寬，被該办公室作价强制收买了。农業社自己运銷产品也受到限制。九月初旬，县財粮貿办公室不准鉄路运輸部門再給农業社往武汉运木板、檀木等；木材公司在县城和官埠桥严加封鎖，对农業社和农民往外地运銷的杂木，一律按牌价强制收購。柏墩等区农業社自己往外地銷土紙，供銷社也不准外运。高桥区聶家乡农民到山里砍运楠竹被制止，理由是农業社和社員搞“販运”，会影响农業生产，与社章規定不符。供銷社內部的开放，也有名無实，县社不放手，不讓基層社自己到外地推銷。汀泗桥区供銷社与汉陽县手工業社签訂了一万四千斤竹篾子的推銷合同，县社土产經理部發現后，就不准执行。馬桥区供銷社自己向当地溫泉駐軍医院推銷了二十万斤木炭，被县社批評为“無組織，無紀律”。結果，县社布置收什么，区社就收什么；县社不收購的产品，区社能够找到銷路，也不敢經营。自由市場的大門剛剛开放，又关閉了，初步活躍的市場又冷落下来。九月二十至二十五日，柏墩鎮上举行的物資交流大会，不論供应或采購，都是供銷社一家买卖，一个外来的購銷單位也沒有，也沒有农民貿易活动。

市場的大門剛剛开放，为什么又关閉了呢？主要原因是領导部門、国营商業和供銷社顧虑多端，对开放市場这个措施有抵触情緒。只看到了市場开放初期，土紙、杂木等長期不許自由运銷的产品，农業社自行向外地运銷了一部分，楠竹、竹篾子等产不敷銷的产品，一时發生了爭購現象，收購价有了某些程度的抬高，农民搞个体副業的时間多了一些，等等暫时現象，就担心自由購銷会把市場搞乱，难以收拾，怕購銷計划完不成、經营額下降，怕农民不安心农業生产等；却不正視市場开放对于發展生产的促进作用。县社土产副食品經理部董經理就說：“要說开放市場有好处吆，可能会刺激生产，但我們还沒有看到，只是各方面却都弄得十分紧張了！”有关領导部門对市場还習慣于老一套的領导方法，圖省事，怕麻煩，在市場开放后，不能深入实际做艰苦的研究分析工作，不能根据新情况、新問題，及时采取积極有效的措施。县財粮貿办公室李秘書就这样說：“市場开放后，一天就有七、八个單位持函要求采購楠竹、竹篾子，簡直鬧得人头痛，不严格管理，就是不行。”

根据咸宁县的情况看，我們認为市場开放的好处是可以肯定的，某些暫时的缺点，很难避免，但这是完全可以克服的。怕出問題，就把市場重新关起来，肯定不是解决問題的办法。

一个日趋活躍的采購市場

高驥 卞杰 李志強 郑执中

河南博爱县許良鎮，北面不远是起伏綿亙的太行山，全鎮被一片片葱綠的竹林包繞着。在許良鎮供銷社經营范圍內的十五个集体农庄的三万一千多戶庄員，大多会編竹貨，历史上当地的竹貨产品共有二百多种，編竹貨的副業收入，平均可占农民农副产品总收入的百分之六十左右。去年竹貨的总产值共有七十一万二千多元。这一帶的村庄，竹园內和山坡上，还野生着大量的葯材；另外，生薑、茶叶和木粉（香末）也产得不少。

許良鎮，也是全县規模最大的农村市場。是周圍数十里的土副产品的集散地。战前，这鎮上眞是日日为市，商賈云集，外省的客商来往絡繹不絕，有的还終年住在鎮上收应时应节的竹貨，买生薑、茶叶和木粉，本鎮有一百多人組成的土产貨棧，为外地客商在农村訂購大批竹貨，也在市場上收購农民零星出卖的副業产品。在日本侵入后，市場一度蕭条。解放后，鎮上又有八家私营竹貨行棧，与外地客商代購土副产品。駐本鎮的县社竹貨棧也为外地供銷社和私商代購竹貨，鎮社則为县社竹貨棧代收。一九五三年前，市場上农民貿易是非常活躍的，也是日日为市，每日清晨到中午，鎮內兩条街上長長一列都是竹貨或竹竿，光竹竿每天就能成交兩万斤左右。供銷社和私营行棧都在市上收，也到农村訂貨，外地商販也来得很多。这中間当然有激烈的斗爭，私商光搶热貨，并且不服从牌价，造成农民不願把热貨卖給供銷社，一九五三年开始，供銷社成立了交易所，对上市的竹貨一律驗收打印，先公收后私收，并且必須按牌价来买卖，这样管理以后，私商投机的一面是受了打击，但私营行棧由于营業不好，只剩下了兩家。一九五四年十月份，新乡專区社把县社竹貨棧把持过来自营，業务实行了一律不准对外，專区社包銷，外地来的客商一天比一天少了，肩挑小販到鎮上住几天也买不到貨，也就不再来了。直到去年七月，因專社联系的外地業务單位有限，由于包銷而造成产品質量降低，竹貨銷路成了問題，專区社倉庫里大量积压，农民編的竹貨又急于出售，市場上再沒有私商收購，于是供銷社只好限量收，因限量收，群众的貨卖不掉，只好把竹貨拿回去。这种市場死滯的局面，在农業合作化前，一直沒有得到很好的扭轉。

去年各季农業合作化以来，农庄忽視副業生产，竹园全部入农庄，甚至庄員家里的一根要作竹貨的竹竿也要入庄，唯恐庄員自己搞副業。家庭搞編竹貨的副業停止了。有小孩很多的妇女，以及老年人和兒童，不能去集中搞副業而閑在家里。

由于以上兩个方面的原因，群众的收入便大大下降。許良农庄主席王复祥对我們說："全庄九百多戶，过去有一千四百多人每年能編竹貨，今年春夏季只剩下四百人还不能經常編，这样一来，起碼都比往年少了一半的收入。"另外，由于供銷社收購的产品品种有限，农庄按供銷社的合同訂什么作什么，也使得产品品种減少了。

从今年第三季度特別是八月份以来，中共博爱县委召开扩干会号召和布署發展农村多种經济以来，集体农庄对副業生产的領导比以前有所重視，許良农庄提出了"百花齐放"的口号，發动庄員进行刮竹茹、搞运輸、家庭編織小件竹貨、自产自銷等等副業生产。供銷社从过去的包銷中也取得了教訓，配合农民开展多种副業，也相应的对过去的对市場一手包攬，管理过严等偏向有所扭轉，成立了竹竿自由交易的市場，允許竹貨自由成交，从而許良鎮竹貨市場上也初步出現了"百花齐放"的局面，如負責經营大宗竹貨向外地推銷的專、县联营竹貨棧，进一步加强了与外地的联系，联系的業务單位增加到一百四十多处，和农庄訂購了十七万多元的五十五种竹貨。还組織了一部分竹貨的产銷見面，讓农庄直接把产品卖給防汛、煤矿等部門。第三季度，許良鎮社在当地零售、批發和到附近各县五十多个基層社推銷的竹貨，总值共达六万多元。最突出的是合作小組的营業大有好轉了，他們的經营积極性初步得到了發揮，如为外地客商代理收購竹貨、木粉的合作小組，在元月到三月份中，只收入了十八元六角的手續費，現在通过写信、串連等办法寻找旧有的業务关系，已和新疆、內蒙、石家庄等地的一百多个業务單位接洽上代購关系，八月和九月份因代購竹貨共得純收益达八百多元。另一个經营零售、小宗批發和收購农民小宗竹貨、次品竹貨的合作小組，共有八百多元的資金，三季度交易总額共有七千多元，比二季度增加了將近一倍。此外，山西晉城和鄭县济源等地的小商販，来此买竹貨的日益增多，农民久已不产的小件竹貨也开始上市。还有，为解决农民搞家庭副業缺乏原料困难的竹竿市場，也在每日清晨能够有三千斤左右的竹竿成交了。

这一切說明，許良鎮的采購市場，目前已出現了活躍景象。但是，由于对自由貿易范圍的認識还不够明确，在領导方面又缺乏經驗，因而也产生了一些問題。現在，供銷社独家經营的局面打破了，供銷社、小商販以及外地客商都可以直接和农業社打交道，农業社在出售产品时，就要选擇对象，誰給的价格高，就卖給誰，不大願意受合同約束；供銷社过去与农民签訂的合同就有落空的危險。例如，今年六月許良鎮社向各农業社預購了十二万斤生薑，定价每斤一角五分，小商販出价每斤兩角去收購，結果，农業社只交給許良鎮社九万斤生薑，其余都卖給小商販和自己挑到外地出售了。后来，尽管供銷社把价格調整到每斤兩角，預購合同还是沒有完成。另一方面，有些农業社已經开始把大宗、（下轉第七面）

对旗鋒农业社購买力分配和春节需要的調查

鍾 以 仁

陕西省横山县旗鋒高級农業社，有五个自然村，全社共有农民七十七戶，四百一十二人，男女劳动力二百四十五个，耕地四千二百二十七亩，耕畜有一百二十四头，农作物以谷、糜为主，高粱、黑豆次之，土地虽貧瘠，但农民耕作細致，近几年来的收穫，一般可以維持生活。

合作化以后的变化

从轉高級社以后，农民的生产积極性空前提高，妇女参加了劳动，劳动力比1955年增加了40％左右。今年，农業增产指标原計划在去年实績上提高58%。为了实現这个增产計划，在生产技术改革方面，虽然該地是山区，不能使用各种新式农具，但普遍使用了山地犁；50%以上的农作物施用了农葯；一般作物都比1955年多鋤了一次。在水土保持方面，兴修梯田五百亩，水渠十七道和五座淤泥壩等。高产作物的种植面积，也比去年扩大20%，間种和复种作物的面积，占总耕地面积15%，并选用了优良籽种，大力發动社員积肥、漚肥，施肥量比去年增加20%左右。因此，今年夏、秋兩季的作物虽然受到严重的雹灾，但預計农業总产量將比去年提高14.5%，余粮增加24%。

在副業方面，今年比去年的收入提高了26%。收入增加的主要原因，是由于該社对副業抓得緊，不象其他地区在上半年忽視了副業的安排。如以飼养毛猪和搞运輸为例，今年的毛猪收入將比去年增加102%，运輸收入將比去年增加五倍多。由于农副業生产增加，农副产品的商品量也比去年增加：农产品增加25%，副業产品增加34%。这是今年秋收后，市場將会活躍的重要因素。

合作化后，劳动力得到合理支配，每个劳动力全年出勤率在一百八十个左右，高的达到二百一十个。随着生产的發展，每个劳动日的报酬也相应提高，今年每个劳动日的收入比去年提高35.5%。夏收預分为实物，秋收后分紅，貨幣占的比重大。今年，实物收入占37%，貨幣收入占63%。农民的全年收入，上半年占25%，下半年占75%。其分配情况是：夏收分配占25%，十月份的秋收預支占60%，其余的15%在十一月間决算时分配。

轉高級社以后，貫徹了少留多分的原則，所以在七十七戶社員中，除六戶社員的收入有所減少，八戶不增不減外，其余的六十三戶均增加了收入，占总戶数的82%。从不同成分的农民收入增長情况来看，上中农上升較步，下中农上升較多，貧农上升最多。

購买力分配和商品的構成

社員个人的購买力，今年平均每人为三十元零八角四分，比去年提高23%。其分配情况是：上半年支出占30%，下半年支出占56%，轉移到明年使用的占14%。据調查：社員拓培彦（貧农）今年購买力的分配情况是：上半年占30％，下半年占54％，轉移到明年使用的占16%。

由于农業合作化后，大型生产資料由农業社統一購买，社員只买些随手用的小农具，因此，社員个人的購买力主要用于改善生活、購买公債和儲蓄等。据調查：各种用項的安排，大体是商品支出占82%，非商品支出占18%。商品支出部分，在口粮充裕的情况下，主要是購买穿和用的，以及某些副食品，購买生产資料的比重，一般只占8%左右。

社員个人所需商品構成

項　目	1955年	1956年	比重增減
合　計	100	100	
一、生产資料	6%	8%	(+) 2%
二、生活資料	94%	92%	(－) 2%
棉　布	38.8%	39%	(+)0.2%
百杂貨	25%	24%	(－) 1%
副食品	15%	13%	(－) 2%
办公文娛用品	4.7%	4%	(－)0.7%
医葯衛生用品	3.5%	6.5%	(+) 3%
其　他	7%	5.5%	(－)1.5%

从上表来看，穿、用方面所占的比重較大。如从商品的構成来看，今年与去年相比，除生产資料、棉布和医葯衛生用品稍有增加外，其他均略有下降。但部分农民，特别是貧农和去年的單干戶，由于加入农業社后，收入增加，在購买商品的絕对值上是大大上升的。如社員拓丕福（貧农）今年購买的棉布即比去年提高97%；毛巾、袜子、棉花、火柴四种商品的購买量，比去年提高121%。在商品質量的要求上，也普遍的提高了，如买平紋布的少了，都要买卡嘰、貢呢、斜紋的棉布；妇女还要求买顏色鮮艷、好看的小花布。在百貨方面，青壯年社員中有四分之一要买牙刷、牙膏；全社平均起来，四戶就要买一个竹皮热水瓶，有些农民还要求买有背帶的鉄皮小热水瓶，以及打火机等。

农業社的集体購买部分，主要是購买生产資料，次

是办公、文娛用品，其他用品的購买占的比重很小。如今年計划購买的生产資料占总支出的63%，比去年增加22%；办公用品占29%，比去年減少19%；其他支出占8%，比去年減少3%。具体商品的構成是：

合計	肥料	农药农械	新式农具	旧式农具	建筑材料	办公文娛用品	副業生产用具	其他
100	7%	11%	7%	45%	8%	5%	8%	9%

在購买商品的时間和地点方面，农業社需要的生产資料，大部分是在第三季度購买。农民購买的东西最多的时間，是夏收后的七、八月間和秋收后的十、十一月間。对購买的地点，一般要求就地或就近能够买到，以节省时間，多做劳动。

需要哪些春节物資

根据历史習慣，农民辛勤劳动一年，都要求过个快活的春节，在吃、穿、用等方面，都要准备得比平常充裕一些。特别是今年是农業合作化的第一年，轉高級社以后，实际收入增加了，农民心情振奋，要求明年的春节比往年过得更快活。据对生产队、农戶以及社員的調查，明年春节时需要購买商品的情况是：

在农業社集体需要方面，农業社准备在春节召开一次社員茶話会，座談一年来的生产情况，总結經驗，計划明年的生产安排，研究如何爭取更高的产量。召开这个全体社員茶話会，計划購买三条紙烟、半斤茶叶、十斤水果糖、十斤花生、十斤瓜子、五斤瓜子；春节前，計划把会議室布置起来，計划买一盞小汽灯、十五張偉人像、十五張紅綠顏色紙；还計划演話剧、扭腰歌，需要顏料一筒、大鼓一个，以及紙張、花布和花毛巾等。

社員个人需要的方面，据七戶农民的調查，明年春节購买的商品將比今年提高40%左右，个别戶提高的更多。貧农拓丕福明年春节計划購买四十六元六角五分錢的各种用品和食品，比今年春节提高104%；貧农張文煥明年春节需要購买的副食品，將比今年春节实际購买額增加138%。像柿餅、葡萄干、海帶等十余种副食品，是当地农民往年沒有吃过的，現在大部分的农戶都計划买一些来过春节。

农民的收入增加后，对小孩子过年用的东西也要購买一些了。像小孩帽子、童裝、餅干等，往年，这兒是沒有人买的，現在就不同了。据第一生产队十戶社員的調查，在春节前要买六頂小孩帽子、六双小孩袜子、五盒餅干，以及水果糖和玩具等。这十戶农民在春节中計划支出二百四十一元，平均每戶为二十四元一角。

典型戶調查与市場調查相結合

——丹徒縣供銷社調查羣衆對日用雜品需要的方法

楊 素 卿

过去的教訓

江苏省丹徒县供銷合作社在調查群众需要的工作上，几年来虽曾意識到它的重要性，但沒有作为一項經常的經营管理制度；同时，对調查的材料也缺乏細致的分析，材料往往不准确、不适用。因此，对經营業务起的指导作用不大。如1955年春节时，县社对尚塘区群众用的紅蠟燭进行了調查，通过典型戶調查的推算，每戶平均需要紅蠟燭四兩，按該区一万三千多戶計算，需要三千五百斤才能保証供应，县社即根据这个数字推算出了全县需要量为二万五千斤，后来，因貨源缺乏只进了一万八千斤。供应的結果，尚塘区只銷出一千斤，占調查数的28.57%；全县只銷出一万一千斤，占計划数的44%，占进貨数的61.1%，因而，县社积压了紅蠟燭七千斤。这个例子說明單憑典型戶調查，不对群众需要的变化情况、市場上的历史銷售情况，进行認眞的分析研究，虽然是調查到手一些数字，也是片面的、不切合实际的。

改進了調查方法

丹徒县供銷合作社根据过去的教訓，結合日用杂品的特点，經过研究分析，采取了“典型戶調查結合市場調查”的方法。这样做，既便于具体了解群众的需要，又可以了解市場的历史銷售量；如果再經过細致的分析，就能掌握实际的需要量，克服調查数字不符合实际或有片面性的缺点。該社的具体做法是：首先根据农民經济情况、購买力情况和市場集鎮大小等条件，选擇具有代表性的基点区、基点乡、农業社和典型戶，并选出集鎮上有經驗的杂貨商販，作为市場調查的对象。在市場調查方面，主要是采取兩种形式：一种是个别訪問：如通过个别商販訪問，了解市場的历史供应范圍，某些商品的历史銷售量，群众对某些商品規格、質量方面的消費習慣和銷售季节等；另一种是召开有經驗的商販座談会；这个会的主要作用是發动他們来共同分析和集体核对調查的材料，使其能符合实际。如今年第一季度，在渣澤区黃龙乡农業社的一个生产队調查农民在第二季度需要的草帽数时，該队的每戶农民都需要一頂草帽，按这个需要量推算，全区即需要草帽一万頂。后来，在小商販座談会上核对时，小商販們都認为这个数字太大，并算出去年的銷售量只三千頂，經过大家再三的研

究分析，考慮到有一些戶有旧草帽，不一定要买新的，最后确定三千五百頂的計划。到第二季度末，实际銷出三千頂。这証明典型調查与市場調查相結合的办法是可以避免片面性的。在典型戶調查中，是采取“边調查、边研究、边核对和算大帳”的办法。如在辛耒区南崗乡毛溝村高級农業社調查了二十三戶农民的收支情况，农業的純收入(除去口粮与生产投資)为六千七百六十五元三角五分，副業收入为一百六十一元，在外工作的职工匯回一千一百九十元，共是八千一百一十六元三角五分，平均每戶为三百五十二元。这就是每戶的收入大帳。在支出方面，除去留作明年春天用的約占20%外，用在买布的占40%，副食、文化衛生用品占47%，日用杂品占13%。由此計算出全年每戶平均購买日用杂品价值十三元。从購买的时間看，上半年用款約占40%，下半年約占60%。这就是支出的大帳。

农民需要的日用杂品是多种多样的，要使調查的材料符合实际情况，还必須細致的进行分析。如以农民需要的石碱調查来說，辛耒区的历年銷售量是一万斤，而去年的銷售量达一万七千七百八十斤，今年究竟需要多少呢？經过和商販們的座談，以及調查分析，去年銷售一万七千多斤的原因是：国家对粮食实行了統購統銷，号召农民有什么吃什么，不論机关、团体和农民都天天吃面食，因此，增加了石碱銷售量。今年，国家对粮食实行了三定政策，供应粮食的部門也保証了各种粮食的供应；特别是今年的一百斤小麦可換七十斤米，农民吃麦不如吃米合算，因而吃米的多，用碱量就要相对的減少。根据以上的分析，即确定今年供应石碱一万斤。

效　果

今年第一季度，丹徒县供銷合作社在辛耒区典型調查后，即根据調查材料帮助該区的諫壁供銷合作社把第二季度的进貨計划由一万一千四百七十四元，修訂为一万九千元，比原計划增加了60%。第二季度末实际供应額为一万七千零六十五元，占計划的90%。

第二季度，丹徒县供銷合作社又通过辛耒区的典型調查，分析該区的市場容量，估算人民的購买力，帮助該社修訂了第三季度的进貨計划，并帶动其他区社深入群众进行調查和修訂了第三季度的进貨計划。据統計：原計划为四万七千零四十八元，修訂后增为七万三千四百八十四元，比原計划增加了64%。从七、八兩月的銷售情况来看，已完成全季計划的70%。

通过典型調查，还找到了許多小百杂貨貨源，扩大了經营品种。如在小商販座談会上，商販們介紹出：苏州产絨球、小玩具、胡琴弦、烟嘴、硯台；南京产旱烟袋、鋁匙；揚州产紙花、絨花；如皋产髮網；常州产木梳等。由于掌握了許多小百杂貨貨源，在組織貨源上就能避免舍近求远，增加了新品种。如小百杂貨一項，即由上半年的七种增加到五十一种。

总的說来，丹徒县供銷合作社的这种調查方法是好的，事实也証明通过調查，扩大了業务，保証滿足了群众的需要。当然由于各地的具体情况不同，在調查方法上因地制宜还是必要的。

建宁乡供銷社业务的轉变

高平县供銷合作社

業务肖条語錢現象严重

山西省高平县建宁乡，是一个土地肥沃的农产区，手工業集中，群众的購买力也不低，但是，該乡的建宁、程家河供銷社的業务却老不开展。如今年三月份，建宁供銷社的营業額仅七千九百一十九元，按全社二十三名干部計算，平均每人的营業額仅三百四十七元，因此，本月賠錢二百三十三元；程家河供銷社的营業額仅一千一百三十八元，按全社四个干部計算，平均每人的营業額仅二百八十四元五角，虽然社內共有資金二千八百五十七元，短款即达三千一百六十七元五角，把銀行的貸款也短掉了。当县社工作組到这兩个供銷社来檢查工作，讓大家找完不成供銷計划和賠錢的原因时，大家总是說：“群众沒有錢”、“人家不来买，咱也不能强迫人家来买”、“社內資金少，周轉不开”等。是否由于这些客观原因而使供銷社業务不开展和賠錢呢？經县社工作組深入檢查、訪問和研究分析，才找到了賠錢的原因。

原因在那里？

第一，供应方法不对头。农業合作化后，农民的生产方式已經改变，特别是农業社实行按劳取酬的劳动日工分制，农民对劳动日十分珍惜，不願为买卖一些零星貨物而耽誤劳动日，但是供銷社仍然是坐守門市部等顧客，而且全乡的十九个自然村只有五个村有供銷社的零售店，加上服务态度不好，群众即使需要买东西，也都到附近的集鎮去买，而使購买力的流出数量很大。如府底村有农民三百五十余戶，而供銷社設在該村的供銷站，三月份的营業額仅七百余元，这显然是群众的購买力流出了。

第二，經营管理不善，不能根据群众需要进貨。如建宁供銷社的正、副主任，不仅很少共同研究、分析工作，而且相互之間存在着隔閡，以致不能很好的开展業务。該社有資金八千余元，而积压的商品就占了大部分，以致三月份的資金周轉还不到一次。造成商品积压的原因，主要是由于沒有專人調查研究群众的需要和負責組織貨源，在进貨时，由营業員輪流去采購。因此，那个門市部的营業員去买貨，誰就多买自己門市部經营的商品，造成貨品品种不全。

第三，农業、手工業和供銷社之間有矛盾。如三月間，馮庄村农業社到乡人民委員会說："程家河供銷社不起作用，我們急用农具、肥料，拿着錢买不到，农業增不了产由供銷社負責。"供銷社也到乡人民委員会反映："我們早就和手工業社訂了合同，手工業社制不出农具来，叫我們怎样供应农具。"手工業社也到乡人民委員会反映自己的困难："我們生产上急用的煤、炭和鉄等原料，找不到牲口运輸，怎能进行生产。"由于相互之間有矛盾，全乡十三个农業社剩余牲口一百多头，閑着也不給手工業社运原料。其原因是：农業社要核算劳动日，运一車炭要六角运費，手工業社要降低成本，运一車炭只出四角五分，这样便造成到农忙时，农業社卡手工業社；到农閑时，手工業社卡农業社，把运費压下来。他們說：你有春秋，我有冬夏。果然今年三月間正是手工業社生产农具的时候，农業社就不給手工業社运原料，手工業社只得停工待料。这样便造成手工業社生产計划完不成，供銷社的業务不开展，农業社的剩余劳力、畜力沒事干，不但社員缺乏零花錢，还买不到需要的农具。

轉　變

县社工作組根据以上情况，立即和乡党政进行研究，并發动全社干部总結第一季度的工作，肯定成績和缺点，指出問題的严重性，批判了某些干部的消極情緒，然后讓大家針对工作中存在的問題，提出改进办法。經过大家的研究、討論，提出了如下的改进办法，經实行后，扩大了卖錢額，扭轉了賠錢局面。

第一，調查全乡群众的收入情况，摸清群众的購买力和群众的需要情况。据初步調查，在第一季度中全乡卖出油料、余粮的款，副業生产收入的款，政府發放的貸款和从外地匯进的款等共达十六万一千一百三十元，而全乡三个供銷社供应生产、生活資料的总額仅四万六千三百一十八元；信用社收回貸款四千六百一十元。除去年已花的一部分外，农民手中还存有大量余款。这就扭轉了某些干部認为群众沒錢的保守思想。在調查群众的購买力中，除普遍对农業社进行調查外，还深入到保华农業社进行典型調查，通过調查摸清該社每人的購买力为三十四元六角，比去年提高36%，并摸清对生产、生活資料的需要情况。全乡三个供銷社根据調查情况，进行了分析研究，制定出第二季度的和全年的供銷計划。

第二，加强干部的政治思想教育，开展社会主义竞賽。为了做好全乡的供銷工作，召开了全乡三个供銷社的干部大会，进行了教育，反复說明業务不开展的主要原因不是群众沒有錢，而是業务經营上有問題，并指出供銷社賠錢对社員、供銷社和干部的利害关系，批判了某些干部的思想顧虑，开展了批評与自我批評，使全体干部認識了当前的新情况，积極的根据全年供銷計划，訂出了門市部的和个人的年度、月度計划。同时，門市部与門市部、个人与个人、社与社之間展开了社会主义竞賽，并規定五天一檢查，十天一評比，一月一总結，季末进行奬励的办法。又根据工作情况，訂出了工作、学習和生活制度，这样就鼓舞了干部的工作积極性，都积極的想办法来超額完成計划。

第三，为了便利群众，調整了零售網，改进了供应方法。如根据全乡的交通、人口情况設立了五个分銷店、三个代銷員；同时，加强下乡送貨工作，組織流动供应小組，定点进行流动供应。几个月来，流动供应的結果，三个干部每月的营業額均在二千元左右，比过去坐守門市，平均每人的营業額提高一倍以上。在送貨中还結合着收購农副产品。如馮庄村农民顧成全卖給流动供应組白薯三百斤，換回食鹽七十斤。他感动地說："供銷社和从前不一样啦，現在不光把貨送到門上，还收購咱們的农副产品，实在方便。"

四社協作为农業生産服务

县社工作組还特别召开了农業社、手工業社、信用社、供銷社的联合会議，解决相互之間的矛盾。在召开的三次会議中，分别进行了思想教育，克服了各社的本位主义思想，树立了为农業生产服务的整体观点。如經过民主討論，根据运輸的里程、重量，按互不吃亏的精神，計算出合理的运費后，十三个农業社即自动报出有一百二十九头牲口能長期进行运輸；六个手工業社計划由五月份到年底，需要运炭三百三十六万五千斤，运煤三十二万五千斤，往高平运釘一百一十万斤；三个供銷社需要运鹽十四万六千斤，运煤油一万一千八百斤，以及木料、肥料和百貨等。并根据交通和运輸量情况，划分了包干范圍，签訂了保时、保量的运輸合同二十四份，由乡政府盖章作保。实現了这全部合同，农業社即可賺运費二万零二百一十九元；供銷社就能多卖錢；手工業社就不会再停工待料；信用社也能及时收回貸款和吸收存款。因此，不仅解决了相互之間的矛盾，而且大家都感到这样作对自己有利而表示滿意。

实行上述办法后，营業情况大有好轉。如建宁供銷社四月份营業額为一万五千九百一十四元，超过三月份的121%，并获利潤五百三十一元；五月份的营業額为一万六千二百七十八元，六月份为一万四千零六十

元，而且月月都获得合理的利潤。程家河、北社兩个供銷社四、五、六月的营業額，也都上升一倍以上和月月有盈余。由于供銷社業务的开展，服务态度的改变，干部工作起来有劲头了，社員也乐意到供銷社去买貨卖貨了，全乡三个供銷社的工作都出現了新的气象。

吉水县供銷社怎樣支持农民生产自救

周汉虹

江西省吉水县今年的旱灾很严重。从八月下旬起，当地农民就在党政部門領导下，积極开展副業生产，弥补旱灾損失，进行生产自救。吉水县供銷社采取各种措施，收購和推銷副業产品，从九月一日到二十五日，收購的副業产品，光木炭、樟腦油、茅竹等七种主要产品，总值就有八万四千六百多元。

吉水县的生产自救运动剛开始时，不少农民生产技术不熟練，不懂产品規格，不少产品質量底，供銷社不敢收購，农民生产情緒因而降低。供銷社为了克服这个困难，就大力进行技术指导，讓农民按照收購規格进行生产。除了在与农民签訂合同时，明确規定規格質量以外，还抽出一批干部进行技术指导工作。县社从各科股抽出八名干部負責到各区社檢查；抽三名技术干部到各区基層供銷社，帮助收購員掌握驗收技术；从各灾区供銷社抽調了六名副業生产經驗較丰富的干部，組成三个副業生产技术指导組，到各副業生产重点地区，指导农民生产。各基層社总共从門市部里抽出五十多名有一定副業生产技术的干部，在背圩（集）日下乡指导生产；根据当地副業生产的需要，雇了一批有副業生产技术的小商販，經过一兩天訓練后，分片包干，到各农業社指导生产。另外，供銷社还出黑板报和大字报，張貼宣傳画，在門市部設样品櫥，举办样品展覽会，給农業社印發产品規格表，到处宣傳副業产品規格質量，做到了人人皆知。起初，有些农民因不懂規格，供銷社一不收自己的产品，就不滿意，經过供銷社进行技术指导和宣傳后，他們說："过去錯怪了供銷社，我們的东西不够規格，怎能叫供銷社收呢？"过去，有些农民把今年剛生長出来的茅竹和沒有長老的鳥子拿到供銷社来卖，現在已經沒有来卖这些东西的了。

生产自救运动剛剛开始的时候，有些产品的收購价偏低，农民生产情緒不高。供銷社便在不亏本、少賺錢、不提高銷售价的原則下，調高了一些副業产品的收購价。如樟腦每担收購价由一百四十八元八角調到一百六十五元，樟腦油由五十四元六角提高到五十六元四角，木炭由一元九角調到二元一角，山蒼子由十四元調到十八元，尺寸大的茅竹也調高了收購价。具体办法是：①快收、快运，加速資金周轉；②加强保管工作，尽量減少損耗；③加强技术鑽研，提高加工品的出品率，如山蒼子的出油率已由2.5%提高为4.5%；特别是对国家迫切需要，而农民利潤又薄的产品（如茅竹），供銷社少賺錢或不賺錢；④減少环节，降低費用，如將木柴等利潤少、收購价低、国家需要的产品，減掉县、專区兩級社的費用；凡是适于本县或鄰县銷售的产品，县社不插手經营，減去县社的經营費用。減掉費用部分，都用于提高收購价。收購价一提高，农民有利可得，搞副業生产的劲头就大了。

同时，供銷社还根据本县副業产品已往的銷售方向，与各有关方面联系，打开产品銷路。为了支持农民生产自救，对农民初期生产的那些不合規格的产品，只要不是完全無用，供銷社就收起来，积極寻找銷路。其中因为供銷社工作疏忽、交代不清而造成的次品，由供銷社全部作价收下；由于农民貪圖便宜、粗制濫造而造成的次品，由供銷社替农民找銷路，当場給农民收据，暫不付款或只付一部分款，銷出后再与农民結算。不合規格的小山竹，就是这样收購下来的，現在已派人到江苏省社推銷几十万斤。根据市場开放的精神，供銷社除了与蚌埠市的小商販签訂一批四季竹、苦竹的推銷合同外，还介紹蚌埠市的小商販直接深入烏江、文峯、水南等产区采購；对于磚、瓦、石灰等成本高、价格低、銷路窄的产品，由供銷社代找銷路，只訂合同，不經供銷社的帳，現在已签訂了七份这种找銷路的合同，計推銷磚三十四万塊，瓦十万片，石灰十万斤。不少副業产品的銷路打开了。农民从来沒有生产过的洋鍬柄、扁担、鋤头柄、竹篙等产品，都因为有銷路，已經开始生产。

（上接第十五面）在充分掌握情况之后，可进行一次全面的大檢修。

二、举办全省范圍或全国性的动力技工短期訓練班，学習必备的基础理論，培养严格的規矩观念。在訓練的方法上，应該是理論与实际操作相結合。由于全国动力工厂过多，这一工作应以省社为主的举办为宜。但干部、工人离职学習，只能起培养骨干的作用，要大量的培养技术人員，应根据中央"向科学进軍"的指示，在工厂动員工人、干部向科学进軍，指导工人、干部学習技术、理論，普遍提高工人、干部的技术水平。

三、工厂必須指定厂長或副厂長主管动力机械，主管动力的厂長必須在一定时間內，成为精通至少是可以掌握动力机械的技术人員。只有如此，才能使工厂动力机械的管理和操作技术前进一步。

改进动力机械的使用和管理

——對河北省供銷社生產企業單位的建議

閻伯玉　陈敬亭　李緒太

河北省各級供銷社工厂的动力設备，随着供銷業务發展的需要逐年增添，据1955年底統計，除去已交出的工厂外，現有大型动力工厂五十二个。其动力設备：有鍋炉五十二部，蒸汽机十四台，內燃机五十二台，發电机二十五部，电动机一百零六部，水輪机一台，共計馬力二千四百二十匹。这些工厂絕大多数分散在县城小鎮，当地工業很少，技工多是进工厂不久的庄稼人，沒有文化，經驗不多，缺乏起碼的工業理論知識，这就更多的有賴于各級領导部門經常进行技术、理論的指导。但是，各級供銷社生产企業行政管理部門，对这項工作尚未引起必要的重視，沒有專門机構和專职干部；进行專門的动力設备的檢查和指导也很少。

我們檢查了石家庄專区辛集、旧城、深县三个动力制油厂和唐山專区建安造紙厂等四个工厂的蒸汽动力使用情况，总的說来是热效率很低，事故很多，特别是蒸汽机的热效率距离标准很远。热的散失，大概是排汽占70%左右，以及金屬輸汽管漏汽和煤未充分燃燒的損失等。在操作方面，主要的問題是：鍋炉是投煤不勻，通汽不順；汽机是措汽門不平，机身不稳、不正，进汽行程过長等。这不仅浪費蒸汽，而且导致事故多端。据深县油厂統計：自1954年到1956年5月底，因事故停車二百三十三次，其中因动力机械事故停車达一百一十一次，停車二千八百六十七点五台时，占总事故停車台时的76.5%；1954年10月至1956年5月这一年多时間，因动力事故，仅修理費和工資兩項即損失一万八千五百七十七元，如果加上減产的損失，数字就更大了。

造成上述情况的原因，主要是在發动工人鑽研技术、改进生产和动力机械的技术管理工作上做得不够。如由于对工作机的操作技术不研究，虽然各厂都有很多經驗，也沒加以推广。辛集油厂1954年10月制訂的鍋炉、蒸汽机操作規程，沒有放在車間，而归入了档案；工人也沒有按規程执行。据石家庄專区七个工厂彙报，由于他們不了解蒸汽机自动調速器的好处，除武邑油厂外，其他厂的蒸汽机自动調速器都拆掉了，而代以笨重的人工調速，結果是蒸汽机轉速不稳定，不仅經常發生事故，也累的工人精疲力尽。特别是工厂的領导同志，对鑽研技术存在着畏縮情緒，如有的厂長說："对于技术，咱們是外行，学也学不好。"因而忽視对技术操作的領导与檢查，如深县油厂的汽机不应漏汽而大量漏汽的地方达十五处之多；發超压警报的兩个鍋炉保險閥虽早已全部失效，而厂長却熟視無睹。从几个工厂的檢查情况来看，在动力机械的使用上，存在的主要問題是：

一、蒸汽机長期超負荷使用。几年来，工厂的生产不断增長，但动力却未相应增添。如深县油厂1955年的实际生产量比1953年提高50%左右，而动力設备却未增添，因此以六十馬力的动力經常帶动八十馬力，最高到一百馬力的負荷；同时，还不恰当地提高机器的轉速，如蒸汽机由1952年到1953年的一百一十至一百二十轉，到1954年至1955年即提高到一百五十轉。由于蒸汽机的超負荷使用，不得不任意改变进汽系統，或者加大偏心距，縮小措汽盖，加長进汽行程，以加大馬力。这样完全利用好汽推动活塞运动，蒸汽就不能在汽缸中得到应有的膨漲。因而耗汽多，排汽压力很大，显得鍋炉的馬力不足，而造成热效率低。

机器超負荷运轉在时間和轉速上都是有限制的，不然就会縮短机器的寿命。如旧城油厂汽机的負荷过大，汽缸盖来回鼓动，座架裂口，情势就極为可怕。

二、缺乏規矩观念。动力机械不仅設計科学，在操作上也有严格要求，要直的絕对直，圓的絕对圓，但我們的工厂違背了这条原則。技工們也沒有經过严格的規矩訓練，量精密的机械不用尺子，而用草棍。如武邑厂汽机的曲軸，肉眼就可以看出不圓，而不設法修理，以致經常損坏甩子瓦。其他各厂的类似情况，也很严重。

三、热量損失过多。汽机热效率低是先天不治之病，但应該尽量改进技术，利用乏汽，減少損失。而各厂在这方面却存在着許多缺点：1.烟道火焰过長和黑烟过多。如辛集油厂的鍋炉进入烟道的火焰，經常达六至七尺長，鉄烟筒往往燒得通紅。这些損失均是难以估計的。2.不利用或少利用乏汽。据辛集油厂的試驗，距汽机約一丈远的管道，溫度是攝氏一百零三度；炒鍋的乏汽溫度也不在此下。但設法利用乏汽的却很少，最多的是利用乏汽作溫水洗澡。定县油厂多方面利用热能，每榨百斤棉籽只耗煤十五斤，而辛集、深县油厂每榨百斤棉籽耗煤量为二十至二十二斤，这显然是極大的浪費。3.炉牆过热，輸汽管不包石綿，而使热量大量散發，室內溫度过高，以致天气稍热时，司炉工人汗流夾背，喘气不息。这既損失热能，又不利于人身安全。4.煤未燒尽，据实际抽查，煤灰中的煤核占耗煤量的2—4%。

从以上檢查的情况来看，加强动力机械的技术管理，改善技术操作，已迫不及待了。为此，我們提出以下的几点建議：

一、迅速建立主管动力机械的机構。凡有动力設备的專、县，必須設有專职干部，經常地組織各种形式的經驗交流和进行各种动力理論知識的指导。（下轉第十四面）

加强領導，搞好农村飲食業工作

全国供銷合作总社供应局飲食業指导处

目前，农村私营飲食業已基本上进行了社会主义改造。改造后对于滿足小商販走社会主义道路的要求，保証他們获得必需的收入，稳定市場价格、有計划的分配原料、統筹安排农村飲食業網等方面，都提供了極为有利的条件。为了进一步巩固飲食業社会主义改造的成果，更好的为日益發展的城乡物資交流服务，根据当前改造工作中存在的主要問題，提出几点意見，供各地参考：

（一）合理的調整飲食業網。目前，不少地区在調整飲食業網工作中，已發生不根据市場需要只从便利領导出發，不分对象的盲目撤点并店現象。事实証明，这种做法不仅将会造成供应点过分集中，同时也將使很多适于分散經营、流动供应及特具風味的小吃食摊販，因并店而減少，从而使群众感到很不方便。为了扭轉这一偏向，各地应对現有飲食業網进行檢查。凡因撤点并店过多，摊子过大，为群众食宿帶来許多不便的地区，都应該根据市場需要，按照下列办法加以調整：

（1）对于已經組織起来的合营或合作飯店（食堂、飯館、茶館等），如果摊子大了，可以分成几个經营單位，并实行統一領导，各店核算，自負盈亏；或实行統一領导，統一核算，分設門市的办法解决。对于卖小吃食的商販，一般不应該同菜飯館合并，已經合并了的，可以根据群众需要和本人的自願退出單干，另行組織或参加合作小組。对于組織起来以后，內部問題很多，在一起經营不利，人員要求退出者；对于組織起来的連家鋪，因一人参加，全家失業或輔助劳动力無法安排，造成生活困难，要求退出者，都应允許其退出單干，另行組織或参加合作小組。

（2）对公路沿綫和水路兩旁分散的零吃摊販、茶、酒館（棚）、过路小店等，应保持他們原有的經营方式，必要时，可根据他們的自願組織合作小組；如果他們沒有这种要求，就不要組織。过去已搞掉的，应根据需要恢复起来。

（3）利用自产原料、自制自售的小吃食摊販，为农民貿易性質，讓他們参加熟食市場，可以充实熟食供应量，增多品种花样，对于滿足市場供应和节約国家粮食都有好处，不要加以組織改造，也不应該限制其經营活动。

（二）提高服务質量。改造农村飲食業的目的，是为了使它更好的为顧客服务。但是有些地区飲食業商販組織改造后，服务質量反而降低了。服务質量降低的原因，一方面固然是由于客观上的确存在一些困难，例如：設备簡陋、衛生条件不好和工作上缺乏經驗等。但主要的是供銷社干部对飲食業的复杂性和特点認識不足，在取捨旧有服务制度和建立新的服务制度时，沒有考虑到如何便利顧客。例如为了防止帳目發生差錯，废除吃完后算賬这种为顧客所欢迎的旧制度，而采用先买票、买牌后吃飯的制度，以致顧客站队拥挤，很感不便；又如为了便于监督，規定統一質量、統一規格、統一价格的制度，使有些特具風味的飯菜，都成了“大鍋菜”，引起顧客不滿。此外，在改造后，供銷社对飲食業从業人員缺乏經常的思想教育，有些人員認为現在有了金招牌，鉄飯碗，就不积極改善經营管理，对待顧客也不如过去殷勤周到了。

飲食業是服务性的行業，应該处处为顧客着想，使顧客感到方便和滿意，特别是經过社会主义改造以后，应該做得比过去更好。因此，各地供銷社应采取切实有效的措施，提高飲食業的服务質量，例如：取消先买牌后吃飯的办法，恢复吃完算賬的办法。飯菜、点心等实行分等依質論价；保留某些地区原来一些送飯上門，炒自来菜（顧客自帶原料，飯館代烹制，只收少量的加工費），免費供顧客小菜、茶水、洗臉水和洗脚水（旅店）等优良制度。同时在人員中，还要提倡“百問不煩、百答不厭”的优良作風，批判对待顧客不理不睬的生硬态度，做到殷勤周到，使顧客高兴而来，欢喜而去。

为了逐步改善农村飲食業衛生狀况，供銷社应該帮助当地飲食業在不浪費的原則下，購置必要的衛生設备（如人員工作服、口罩、紗窗、紗罩、杀虫劑、劑械等等），定期打扫室內衛生，保持厨房、餐厅、客房的清潔，禁止出售腐爛飯菜。此外，設备簡陋的企業，可以根据需要从盈余中适当的提取一部分作为修繕門面，添置家具和有重点的修建一些企業用房，逐步改变目前农村飲食業設备过分簡陋的狀况。

（三）糾正工資的平均主义傾向，做好职工福利工作。有些地区飲食業在評定工資时，沒有根据技术高低、工作能力强弱、簡單劳动与复杂劳动的差别来确定工資，因而影响到职工劳动积極性的發揮，使得有技术的职工工作消極不滿；沒有技术的职工也就不願意学習技

术。因此，目前应該积極地按照按劳取酬的原則，合理的調整工資，糾正平均主义傾向。制定工資的标准，应該按照每个人的技术水平、熟練程度和服务态度好坏，評定不同的工資报酬，特别是厨师工資偏低的，更要适当提高，一般的可以高于本企業的会計人員，个别技术很高的，还可以高于本企業經理的工資标准。其他人員亦应按此原則作必要的調整。由于調整工資是一項复杂細致的工作，因此各地可先因地制宜試行划分不同工种的工資等級，取得經驗后，再加以推广。

做好职工福利工作，从生活上关心和照顧职工，是啓發他們工作积極性、更好的搞好企業經营的一項重要工作。有些地区合作、合营飯店，提取福利金，一般都低于中央的規定，而且使用过严，形成有名無实，影响了职工的工作情緒。希望各地迅速糾正这一偏向，按照中央規定的标准提取福利金，并迅速利用起来。同时，需要明确福利金应作为职工的医疗費用、家庭生活困难补助等之用。把福利金用于購买人員工作服和公用毛巾、肥皂等，是不妥当的。

在职工生活中的另一个問題，是工时普遍过長，直接影响职工的休息和学習。解决的办法，可以采取：忙时全体人員齐下手，閑时抽人輪流休息；少开不必要的会議和尽量縮短会議时間等办法。

（四）积極培养新厨师。目前农村飲食業中存在的一个严重的問題，是厨师普遍缺乏，而且有日益減少的趋势。例如湖南省長沙县椰梨鎮飲食商店71个从業人員中只有厨师4人，現有厨师一般都在四、五十岁以上。

厨师缺乏的原因，一方面是原有厨师大多数是年老的，而青年人受旧社会輕視厨师的影响，認为做厨师沒出息，不願意学；另一方面是厨师工資与一般杂工差不多，加之有一些厨师有保守思想，怕"教会徒弟，餓死师傅"，或者是怕旁人說帶徒弟是剝削，因此学做厨师的人就越来越少了。

厨师日益減少后繼無人的情况不仅使农村飲食業落后于客观發展的需要，而且有使祖国丰富的烹飪技术失傳的危險。这一个問題应該引起各地供銷社的重視，着手有計划地培养厨师，积極發动厨师帶徒弟，把好的技术，作为民族遺产保留下来。在作法上，要消除厨师的顧虑，并从物質上、精神上予以鼓励。例如帶好徒弟后，發給奬金、奬狀，在帶徒弟期間亦可酌情补貼一些工資，提倡"尊师爱徒"風气，使教者願教，学者願学；同时徒工在学習期間，应根据各地情况，給以适当待遇，以鼓励其学習情緒。

农村飲食業拥有六十多万从業人員，占农村私商总人数的四分之一强。它担負着大量的食品加工复制業务和农村居民、过往旅客的熟食供应任务，是一支人数众多，为农村市場所不可缺少的商業力量。因此，今后要大大的加强这一工作的領导。在業务上具体指导和帮助他們解决經营中的問題，特别要注意加强对从業人員进行經常的思想教育，使他們树立新的商業道德，不断提高服务質量。同时供銷社还要經常深入下去檢查工作，發現問題及时解决，并且注意总結經驗加以推广。

做好农村商業網調整后的巩固工作

全国供銷合作总社組檢局貿易組織技术处

全国初步調整农村商業網工作已基本結束。經过这次調整，改变了商業網过分集中在集鎮的狀况，使乡村商業網約增加一倍左右，对便利群众买卖、扩大城乡物資交流，进一步安排农村商販，均起到显著作用。

但是，由于供銷社干部对当前农村私商改造工作取得决定性胜利的形势認識不足，因而在調整当中，对商販的活动还采取了种种限制的办法。比如有的怕商販下伸多了影响供銷社的業务，在供銷社無力下伸的情况下，也不肯組織商販下伸。陝西省兴平、临潼等地，下伸商業網中商販只占百分之二、三十，因而商業網調整后，平均一个零售点还要担負着將近千戶农民的購銷業务。还有不少地区在業务安排上对商販的經营品种限制过严，有的商販只經营油、鹽、醬、醋、烟、酒等几种商品，不仅商販的經营能力不能充分發揮，而且也不能滿足群众的需要，群众反映："有店無貨，不如不設。"特别是在商販进貨时沒有充分挑选的机会，甚而有的供銷社硬性搭配，自己不經营的商品，也不积極組織商販向外地进貨。此外不少地区供銷社还限制商販的活动地区和参加物資交流会等等。由于以上种种限制，商業網虽然調整了，农村市場大通小塞的情况依然存在。

目前，統一的社会主义市場已經形成，改造后的商販在性質上已起了根本变化，他們已成为社会主义商業的集体劳动者或个体劳动者，因此，留恋和沿用私改前的一套管理市場办法，过严过死的限制商販，不仅是不必要的，而且將会影响到商品的正常流轉，不能滿足群众需要，这是与"扩大城乡物資交流和發揮私商作用"的調整精神不符合的。为了扭轉农村市場上的大通小塞的現象，充分發揮农村商販的积極作用，各地供銷合作社应当根据商品流轉方向，从有利生产和便利群众买卖出發，經常通过商販座談会，征詢他們的意見，共同研究

群众購买的特点，合理划分經营品种，然后經过試行和反复的修正，逐步确定下来。在商品分工的基础上，供銷社經营的商品应允許商販选購；供銷社不經营的商品，应积極組織他們自購自銷或联購分銷，并且不要規定牌价，由他們自行議价。在下伸商業網工作上，应根据对群众有利和誰經营有利归誰經营的原則，进一步合理安排，糾正不肯讓商販下伸的做法。

合营、合作商店下伸分支机構（即分店）的經营关系，也应逐步地加以改变。目前各地組織商販下伸，采用三种方式：一是把集鎮上的代銷、經銷店迁到乡村；二是利用乡村中原有的商販，适当增添品种；三是組織合营或合作商店下乡設分店。前兩种都是供銷社的經銷或代銷店，分散經营、自負盈亏、多經营多得，在开放市場后，他們的經营积極性将会大大提高，而且也可以利用他們家庭的輔助劳动力，进行固定与流动相結合的多种經营方式。后一种在开始調整商業網时，为了很快的組織商業網下伸是必要的，但由于它与合营、合作商店統一計算盈亏、支付工資，也影响到下乡人員的經营积極性。江苏、湖北等地为了解决这个問題，采用輪班下乡，超額补貼的办法，結果下乡的人員存在临时任务观点，不仅往返交接很麻煩，而且对改善經营管理和更好的为群众服务也是不利的。因此，最好是选拔有經营能力并有家庭輔助劳动的商販（如夫妻商店和連家舖等）下乡設点經营。同时为了滿足他們的社会主义要求，还可以讓他們参加或組織合作小組。

中心商店是实現国家領导自由市場的有力助手。自全国第五次私商改造会議后，不少地区迅速建立与健全了中心商店，明确中心商店的任务。这是很好的。根据各地初步經驗，中心商店的性質，不論在業务和行政上都不是一級領导。在業务上协助基層社根据商品流轉方向和便利商販經营的精神，供应他們所需要的貨源，并組織他們进貨；在行政上，定期座談和交流改善經营管理的經驗，加强商販的政治教育；并向基層社反映經营情况，傳达基層社的决議。在私商較多而又集中的地区，应建立專营批發的中心商店；私商少而又分散的地区，可以选擇地点适中的較大分銷店，兼营批發業务。

成立中心商店加强合作小組的領导

李瑞光

八月下旬，河北隆堯县魏鎮供銷合作社，帮助当地二十戶小商販組成了四个合作小組。这些合作小組，根据行業与地区的不同情况，在組織形式上也有所不同。如魏鎮小販齐胜恩等六戶，因在供銷社所在地經营業务，进貨很方便，所經营的商品也不复杂，供銷社能保証貨源，因此便組成一个統一領导，自購自銷的合作小組；赵孟、郭賈等九个村庄十二戶烟酒、百杂貨商販，距离供銷社較远，經营的商品复杂，便組成一个統一計划联購分銷的合作小組；魏鎮食品商販楊物子等三人，原来就是合伙經营，統一核算，共負盈亏，現在根据他們的意見，仍旧組成一个联購联銷的合作小組。

为了进一步帮助小商販解决經营上的困难，加强对他們的領导，供銷社在原有批發机構的基础上，建立了一个中心商店，指定兩名專职干部負責。这个中心商店的主要工作是：

（一）帮助小商販編造經营計划，保証他們的合理收益。具体做法是先由小商販自报，然后由中心商店配合税务部門根据：①純商戶，按全家人口生活費用，結合过去經营情况来核定經营額。如过去經营額小，收益少，家中生活有困难的，就适当使其扩大業务，增加收益；如过去經营額大，收益維持全家生活有富裕的，仍旧保持其原来的經营收益，不予降低。例如魏鎮烟酒商販齐胜恩全家五口人，上半年平均每月經营額为二百元，实际收益仅有二十来元，生活确有困难，这次便确定他平均每月經营額为三百五十元，可获純利三十六元。为了保証他完成經营額，中心商店还讓他增添了茶叶、包装紙、花椒等十余种商品；并且代他向銀行貸款一百元，解决了他經营資金上的困难。②商农兼营戶，按其商業、农業总收入和全家生活費用来核定經营額。如农業收入少的，就讓他在商業上多收入一些；农業上收入多的，就讓他在商業上收入少一些。例如肖庄烟酒商販杜鎖子全家六口人，上半年平均每月經营額仅为一百十七元，可获純利十二元左右，加上农業收入平均每月总收益为二十元，家中生活确有困难。这次便确定他每月經营額为一百九十元，連同农業收益每月实际收入有二十八元左右，基本上可以維持生活。③对农業社“五保”人員，根据統筹安排的方針，在商業方面也作了适当照顧。如肖庄熟食業小販巩庆德家中兩口人，都因年老体弱，不能經营熟食，生活發生困难，中心商店便与农業社研究，确定讓他改行經营烟酒，补助一些生活費用，但其主要生活費用仍由农業社負責。

（二）代替小商販彙交税款。合作小組的組員經营額确定后，税务部門即根据其經营額确定各戶税負額，向小商販公布。小商販按照应納税額，分月向中心商店交納一次，由中心商店彙交税务部門。如因特殊情况，小商販确实沒有完成經营額，收益太少，生活有困难的，

可以申請減免。为了簡化納稅手續，在确定他們的經营額时，將他們在外地进銷貨部分也包括在內，外出銷貨时，由稅务部門發給銷貨証明單，注明“定額”字样，可以不在銷地交納营業稅。

（三）代替小商販向銀行貸款。貸款手續是由小商販根据实际業务需要，自行提出申請，經中心商店与銀行审查批准后貸款。自从中心商店成立后，已帮助十四戶小商販申請到貸款一千一百八十元，基本上解决了他們經营資金上的困难。

（四）滿足小商販的进貨要求。其具体做法是：①經常征求小商販的意見，根据他們的需要，积極組織貨源。例如王尹村百杂貨商人楊順子要求供应靛藍精；北斗村杂貨商人楊考子要求供应硫磺塊，中心商店第二天就派人到隆堯县批發站、百貨公司批發部进了貨，滿足了他們的要求。最近中心商店又根据小商販的意見，增加了二百五十余种商品。②取消了部分商品的批發起点，便利了小商販进貨。过去供銷社規定的批發起点，火柴是五十包、碱面是二十斤、糖类是十斤，現在規定小商販买多少都可以按批發价計算。王尹村百杂貨商人楊順子在八月二十七日，一天中就进貨六次。他說：“听說中心商店取消了部分商品的批發起点，我还有点怀疑，今天果然想买多少就买多少，今后再也别愁本錢小，进不起貨啦！”③扭轉了硬性搭配商品的作法。例如过去小商販买氷糖必須搭配方塊糖；紙繩、包裝紙等暢銷貨，根本不批發給小商販。現在中心商店所有的商品都讓小商販任意选購了。小販齐胜恩从中心商店买到了十斤氷糖、五斤紙繩后，很滿意地說：“这个办法眞是好，以后可不怕商品会积压了！”現在这一帶的小商販都乐意到中心商店进貨，据調查，他們从中心商店进的貨約占总进貨数量的90%以上。

小商小販参加合作小組后，經营积極性大大高漲，积極开展業务。例如魏鎮小販齐胜恩参加合作小組后，馬上增添了很多小百杂貨，九月份上半月比八月份上半月經营額提高百分之三十。同时小商販組織起来后，也加强了他們之間的团結。例如过去小商販在采購貨物时，对个別比較順銷的商品，大家都爭着买。現在他們都是根据自己的需要，統一計划进貨，合理分配，克服了过去互相搶購的缺点。在銷貨方面，也能做到互相帮助，互相支援，当有的組員某些商品脫銷时，其他組員便主动調剂一部分商品給他經营，保証市場的正常供应。正如他們自己說的：“过去同行是冤家，現在同行是一家了。”

帮助小商販組織联合采購組

迟俊成　普天德

九月初，武汉市江汉区供銷社，为了解决小商販的貨源困难，根据市場开放的精神，將原有的四个日用杂貨合作小組，六十二戶小商販，組成了一个联合采購組。由各戶拿出資金四千多元，又向銀行貸款五千元，作为采購資金，联合向外地采購各种商品，按戶分配，分散經营，各負盈亏。这个联合采購組在成立后的二十五天中，向外地采購商品总額就达一万多元，并签訂了合同二件，总值为五千三百多元。

从这个联合采購組一个月来的經营情况看来，其主要作用有以下几点：

（一）促进了小宗土副产品的生产，补充了貨源的不足，扩大了城乡物資交流。联合采購組成立后，通过派人采購和写信訂購的办法，向浙江的紹兴、湖北的蒲圻、咸宁、汉川、黄岡等县，采購了国合商業不經营的，而又是武汉市場上長期脫銷或供不应求的竹扫帚、竹扁担、土篾箕、蒲包等各种土特产品，極受群众欢迎。如武汉市消費者喜用的紹兴扫帚，脫銷数月之久，他們用信訂購了一万把；从汉川县买回来的三万个蒲包，仅十天左右就卖掉了二万五千多个，不仅解决了市場脫銷現象，对恢复和發展小土特产的生产也起了促进作用。如咸宁、蒲圻等产楠竹地区，一些楠竹的副产品如扫帚等，过去因無人收購，产量日益下降，竹枝、竹梢滿山拋棄，未加利用或很少利用。自从小商販深入产区收購后，都逐漸恢复了生产，增加了农民的副業收入。

（二）減少經营环节，降低了商品成本。如联合采購組向浙江紹兴县供銷社函購的竹扫帚，每把成本只合二角三分，比武汉市銷售价格低一角二分；从蒲圻县直接購进的竹扫帚，由于減少了批發环节，成本比在当地进貨低百分之十六强。这样就有可能适当提高产地收購价格，或适当降低銷地零售价格，以刺激生产和減少消費者的負担。

（三）扩大經营額，增加小商販的收入。該組組員百分之九十都是夫妻店，过去由于資金少，經营能力薄弱，經营計划經常完不成，生活困难無法解决。自从組織联合采購組后，增添了新商品，仅在二十一天中，就完成了九月份一个月的零售計划。其中銷售外地采購的商品就获得了純利二千元左右，据調查，每个从業人員可以增加收入十元以上。同时随着小商販業务的扩大，国家也增加了营業稅收入三百多元。为了照顧生活上有困难的小商販，該組还采取了多配暢銷商品給他們的办法，解决了他們的困难。

此外，該組在采購工作上也取得了一些經驗。比如

放牛溝供銷社党支部領導竞賽運动的經驗

中共吉林省財貿部工作組

吉林九台县放牛溝供銷社的竞賽运动，由于党支部加强了領导，取得很大成績，有力的推动了購銷業务的开展。第二季度商品零售計划完成113%，农副产品采購計划完成100.5%，供銷总額比去年同期增加34.6%，商品流轉費用率由去年同期的6.2%降到5.6%，利潤率比去年同期提高85%。其具体經驗如下：

端正对落后者的态度

該社党支部書記由社主任王文富兼任，过去由于他工作中不發揚民主，支部生活中批評与自我批評开展不起来，挫伤了干部的积極性。在运动开始时，社內失了窃，理事和一般职工都怕他發脾气，躲着他，使他認識到自己脫离群众的作風，在支部会上作了檢討，全体党員也对他进行了批評，随后又在职工大会上公开作了檢討，改变了粗暴作風，党員的活动也积極起来了。在另一次支部会上大家又分析了落后职工的思想根源，由党員分工具体帮助落后同志。如党員黃宪剛帮助刘連才，使他对顧客的态度有了显著的好轉；支書王文富找石海有談話，帮助他卸掉了因过去犯过錯誤，不敢大胆工作的包袱，增加了他的信心，工作上积極起来了。

互相学习　共同提高

过去的食品售貨組長張国有，为了自己当先进工作者，鼓动三名职工，打击先进組(棉布組)。支部在先进工作者运动中，組織群众批判了这种錯誤的思想，号召互相学習、互相帮助、取長补短、共同提高，并組織先进售貨員李淑环帮助王艳蘭来树立榜样。

王艳蘭是服装售貨員，服务态度不好，工作方法也有缺点。李淑环便从思想上和業务上兩方面着手加以帮助。首先發現她落后的主要原因是夫妇关系不好牽累的，就和她經常談些家常，以及怎样正确的对待家庭和婚姻問題，使他們夫妇和好了。从此，王艳蘭的心情开朗，服务态度漸漸好轉，李淑环便用自己的行动去影响她，又把自己怎样調查群众需要、了解顧客心理、宣傳商品質量特点的經驗教給了她，啓發她工作上的創造性。結果她調查了农民需要，增加了四十八种商品，对缺少的商品采用了以相近商品代替的宣傳方法，得到了顧客的表揚。第二季度超額百分之二十四完成了她的銷售計划，赶上了先进水平。

支部大会表揚了她倆后，互相学習就成了風气。如張繼涛、黃宪剛帮助魏田涛学会了記帳，張、黃也学習了魏的細心負責精神；六名新由小商販轉到供銷社的职工，积極向原有职工学習業务手續、新的經商道德，原有职工也向他們学習了業务技术，积極性都很高。

抓住薄弱环節　推廣先進經驗

生产資料供应去年季季完不成計划，农副产品采購，兩个季度只完成計划的一半左右，这是兩个薄弱环节。主任和統計員深入农業社进行了調查研究，發現生产資料計划完不成的主要原因，是对农民需要不够了解，供应不主动。支部討論后，决定推广“結合合同”制，先后和团山子、放牛溝等三个农業社签訂了生产資料供应合同，都及时实現了。同时又增加了平板鍬、皮硝等五十二种过去沒有經营的品种。如农民集体生产后，嫌水罐太小，他們就征求了农民的意見，提出以木桶代替的建議。結果不到十天就卖出十六个，很受群众欢迎。这时农業社迫切要买牲畜，新民农業社并匯款九千六百元到农安去买，也沒买到。供銷社發現这一情况后，就和他們商量好，建立了牲畜交易市場。市場服务員張海龙积極找貨源，很快就給他們买了六十九匹；加上給双頂子、甘家嶺等四个农業社購买的，共調剂了一百六十八头牲口，避免了农民买牲畜到处乱跑的現象。这样，生产資料季度計划就破例的超額完成了。

在采購業务中，注意調查了解副業生产条件，宣傳了挖馬連根熬黃腊等方法，使采購品种由六十四种增加到九十一种，并和吉林陶磁厂签訂了供应石材的合同，組織农民进行生产，扩大了采購業务，超額完成了采購計划。

随着工作的改进，职工政治、業务水平也提高了，生产資料售貨員黃宪剛又被选为先进工作者；采購营業員張景智和調剂牲畜的張海龙也赶上了先进的水平。

为了避免盲目乱跑，便采取了远地写信联系，近处派人采購的办法；为了避免压价收購的現象發生，便在派出采購員帶去的介紹信中，詳細写明需要采購的商品和銷售价格；为了不限制住采購員的机动性，規定采購員在临时見到需要采購的新商品时，可以通过信件与联合采購組联系后采購。如九月上旬，派人到咸宁采購竹扫帚时，就附帶买回了武汉市供不应求而当地积压的扁担二千二百根。

糾正偏向　开展合理化建議

第二季度末，党支部檢查了竞賽运动的情况，当时主要問題是只顧多下乡送貨，增加了职工的劳动强度。如白天下乡，晚上又送貨，有的揹着五、六十斤的貨物走二、三十里路，直到午夜才回来，职工睡眠不足，过度疲劳，生病的人多了，而經营管理还沒能很好改善。如月末盤貨太慢、棉布組人少，忙不开，顧客排队很有意見。支部針对这种情况，建議行政上召开职工大会，批判了过分增加职工劳动强度的偏向，提出适当組織下乡、加快盤点速度，号召大家提合理化建議，这样，不到十天就提出了二十六件建議，經核定采納十九件，其中有經济价值的七件，可扩大銷售額八千元，节約开支一百三十六元。例如根据黃宪剛的建議，推行了“商品定位定量”的先进經驗，加快了盤貨速度；在解决棉布組顧客排队的問題上，除了調整劳动組織，增加了售貨員外，还根据群众建議，采取了一手錢一手貨的办法加以解决。同时，并在荆家溝和团山子設立了分銷店，組織小商販到羊草溝屯新設一个代銷店，原来的双頂子代銷店又增加了一人，克服了門市部拥挤排队的現象。此外，还根据职工的建議和各診疗所、葯店签訂了葯品供应合同，仅七天就扩大了一百二十八元的銷貨額。

正確、及时的表揚和鼓励

半年来經过兩次評选，已奬励了十三个人。但在开始时，由于对先进工作者的条件規定的不妥当，只籠統提出工作好、思想好、作風好，面面俱到，从“矮子里拔大个”，因而产生了該評上的沒評上，有的事迹并不突出的也受了奬的偏向。例如牲畜市場服务員張海龙在組織調剂牲畜的工作中，不仅积極找貨源、找主顧，做价中也个个公平合理，受到农民称讚，成績是突出的，但只因为他开会时發言不够直爽，有时批評人不講方式，便沒选上也沒給奬。

支部先后組織党員和全体职工，学習了县社印發的先进工作者条件和人民日报上“正确的对待落后工人”的社論，批判了不看工作好坏，孤立的强調作風好，發言积極的片面观点，和要求先进工作者面面俱到的看法。理事会对張海龙补發了奬金。对过去落后，現在有了微小改进的也进行了大会表揚和个别鼓励。如过去工作不安心，月月丢款差貨、差帳的售貨員金桂琴，現在作了收款員，一天連收帶付一千七百多元，基本上不再錯款，支部及时对她进行了鼓励。这样作用很大，使过去有缺点的同志也注意改正了。

取消各种限制，解决小商販进貨困难

周　立　人

四川資中县球溪鎮小商小販組織起来后，由于市場管得过严过死，有些商販断絕了过去的进貨关系，全部向国营公司和供銷社进貨，因而造成当地市場上某些小百貨严重脫銷。根据調查，在一百七十三种小百貨中，国营公司和供銷社从来不經营的有馬尾、吊魚綫、毛夾等七十九种；国营公司和供銷社沒有适合当地群众需要的土貨有髮夾、小日記本、土算盤等四十八种；国营公司和供銷社經常脫銷的有墨水晶、講义夾等四十六种。这些小百貨的特点是：①产地分散、数量不大，国营公司和供銷社不易統一組織貨源，过去都是依靠当地小商販自行采購或外地小商販販运来的。②地方貨源多，出售数量零星，价格低廉而且不易統一。③商品的季节性小，無精确的市場容量，价格常因市場到貨多寡發生变动，不易掌握。

为了滿足群众需要，克服小百貨經常脫銷現象，該鎮供銷合作社，八月間召开了百貨業商販会議，啓發他們回忆解放前后市場上經营的小百貨种类，根据“国营公司和供銷社不經营”、“国营公司和供銷社沒有当地群众需要的土貨”、“国营公司和供銷社經常脫銷”等三种情况，分类排队，編制商品目錄。同时向他們进行教育，說明經营这些商品的重要意义，打消他們的顧虑。然后，动員他們与过去的进貨关系挂上勾，积極組織貨源。仅在八月份一个月中，他們就自行向过去有关系的行商进貨三百多元，同时，合作商店还根据商販們的意見，派出了采購員到成都进貨兩次，共向三个国营公司、兩个手工業生产社、一个公私合营商店、九个小商販进貨六十七种，总值七百八十余元，其中五十七种小百貨都是脫銷已久的商品。此外，供銷社还举办了小百貨展覽会，組織农村商販进貨，据統計，一般农村小商販均增加了小百貨二十余种左右。

經过上述措施，許多过去市場脫銷的小百貨，又在市場上出現了，群众反映很好。同时小商販由于品种增多，卖錢額也有了显著增加，仅据三个小百貨商販的調查，八月份的卖錢額共达八百十二元，比七月份增加了將近兩倍。

黃山区供銷社解决統計数字来源的方法

全国供銷合作总社計划局工作組

从今年4月份起，山东黃县黃山区供銷社的統計月报能于月終后一天报出，季报于季終后五天报出，比省社規定上报日期提前了三天到六天。所以能够提前这样大的幅度，主要是由于該社統計数字来源解决得較好，尤其是供应商品数字来源。具体分述如下：

一、供应商品零售与庫存：

零售与庫存的数字，是采用各实物單位門市“盤存計銷”法取得的，其关鍵又取决于盤点工作和盤点表的改进。該社过去盤存报告表按不同牌号的具体品种分别計銷，表上品名排列無規定順序；盤点方法又不科学，盤貨时，將所有物資都搬到櫃台前，然后点一样向貨架上放一样，虽于月終盤点停止营業兩天，但实物單位盤点人員却依賴于此，平时不作准备工作，对貨物不整理清查，因此产生漏盤、重盤、出錯、返工的現象，影响盤点表的及时提供，而統計部門也同样对这混乱的盤点表，首先就得化費一番时間去整理，然后才能进行綜合編表，这在时間上就牽扯較大，而且往返搬貨和反工，对营業員来說，是比較劳累的，有些女同志反映：“月終盤存計銷一次，比生孩子还困难”。因此，該社在今年四月間，着重改进了盤点工作与盤点表的編制。

首先，在盤点前，趁業务空隙做好各項准备工作：

1.結算好門市“商品备查簿”賬目，將本結算期进貨、撥入、撥出、变价等有关單据处理好，結合上期結存，結出“賬面数”，并与会計所控制金額核实。

2.填好盤存表上事先能填的数字。

3.进行商品整理归队。在門市上，將原来为了陳列美观而散置的商品，盤点时暫时按其所屬类别集中，并整理整齐，以便清点；对倉庫查看一下，事先加封（或記号），标出数額的过季和大宗商品是否有拿动，如有拿动，即將此部分物資提出清点标上新数額。

其次，采用各种先进方法，加速盤存計銷工作：

1.“棉布”实行“压尺压号”法，就是將購进的布打开，在每疋布前端标一总尺数，每隔五尺标上一个尺数。月終盤存时，凡布疋前端总尺数存在的，就不再盤，按总尺数記錄在盤点表上即可，如总尺数已撕去，看其压碼的尺数和量其尺碼間隔的零数来記錄。

2.过季和大宗庫存商品，实行“箱皮划碼”法。將此类商品包装起来，在其包装皮上标明数量、單价、金額，如有拿动，改变所記数字，盤点时看一下，最后标出数即可。

3.对庫存量大，盤存困难而平时又銷售很多的商品，如“食鹽”“食油”“煤油”，采用“牌片記銷”法，即制定量的小木牌，如标有四兩、半斤、一斤、五斤等，每次出售，將合适的定量小木牌放在固定的合子里，每晚点数記錄，并核对金額。

4.对銷售不多而盤点不方便的商品，如“中西葯品”即采用划碼記数法。

5.固定容器皮重盤存法。如“油”“中葯”的容器上，标有明显的皮重数，盤存时一秤即可。

第三，按商品归类陳列。將同类商品放在紧挨着的貨架上，并用小牌或紙条标明，以免售貨后放乱，盤存时按此次序进行，可避免漏盤，也便于群众挑选。

第四，建立复核制度。該社各实物單位有二至三人，盤点时，一人盤一人記或同时一人复核，每盤完一类商品，再复点核对一遍，以保証盤存数字的正确。

同时为了配合归类計銷，統計部門根据“国內貿易統一商品目錄”，結合当地習慣名称，制訂統一必报商品目錄。該目錄除列出大类商品排列順序外，还詳細說明該类商品所屬包括范圍。制訂这个目錄的原則是：

1.以上級社布置的統計必报商品分类目錄为基础。

2.要滿足当地党政領导業务及編制計划的需要。

3.要滿足会計上計算稅金的需要。凡已納商品流通稅的商品，应一一單独列出，以便計算出应該納稅商品的銷售額。

4.凡單位換算或單位含量須要折合的商品，应單独列出，以免業务人員換算出錯。如碱面与碱料，都是以斤出售，但碱料一斤可出碱面二斤半，若不說明，列成一个商品后，会影响数量的确实。这些商品就須分細說明彼此換算关系，以便綜合統一。

統一必报商品目錄制訂后，各实物負責單位即按此范圍进行归类，如有新購的商品，業务人員归类不清，則应和統計部門研究决定，若已到报盤点表时間，来不及和統計部門研究，可暫时自行归类，但应加以說明，并將該商品数額單独列出，以便統計人員予以更正。

第五，盤存报告表改进后的表格及其說明：

1.建立商品收付备查簿（附表式一）。由实物負責人保存，它是按照区社統計部門所規定的必报商品目錄立賬，一类品名占一賬頁。实物負責人对商品驗收后，制出“商品驗收單”根据驗收單或調撥單数字，定期（五天、三天）記入备查簿的借方；撥出的商品，根据調撥單定期記入备查簿的貸方。若發生商品变价，則按“变

价商品差价調整單”（附表式四）計算的增減值金額記入备查簿借方：增值用藍笔記，表示相加；減值用紅笔，表示相減。月終盤点前，用借方数字加上期結存数字，減去貸方数字，得出“賬面数”，以提供盤点表相減本期盤存数計出銷售数字。

2.盤存計銷表（附表式二）。盤存計銷表是实物負責人用来月終記載盤存数和計算銷售数。表上的“賬面数”欄可在盤点前列上，盤点时，按归类排列順序（与商品收付备查簿的品名排列順序相同）記錄每种盤存品种，盤完一类后小計，并按类計出銷售数。此表由实物負責人保管，不抄报会計、統計部門。

3.零售商品盤点及升耗計算报告表（附表式三），是实物負責人向有关部門报告本期銷售与庫存正式用表，在編好“盤存計銷表”后，即根据該表上有关欄合計数填入。本表一式四份，营業員自存一份，报会計、統計、县社各一份。

由于采用上述作法，改进了盤点工作与盤点表的編制，使該社具体工作同志在減輕操作劳累的基础上，提高了盤点工作效率，保証了統計数字的及时提供。具体說来是：

1.縮短盤存时間，減輕营業員工作强度。全区三个綜合商店（分社）和一个生产資料專業商店（下設十五个門市部和九个分銷处）的三十四个实物負責小組，过去盤点时虽停止营業兩天，却仍很劳累，現在閻家店綜合商店所屬的百貨实物小組只要五小时，农具实物小組八小时，食品杂貨实物小組一小时，布疋实物小組三小时就可盤完全部商品，并計算出銷售数字，全区所有的实物負責小組，均能在月終当晚报出盤存表。

2.減輕了統計人員工作强度，加速了統計报表上报。1954年十七个实物負責單位所报的盤点表，由于不統一，未归类，二个統計人員要用二天才能审查彙总完畢，現在三十四个实物負責單位，同样是二个統計人員，却只要四小时就可全部审核綜合出来。

3.解决了因故提前盤点而又要表現全月数字的困难。为了給盤存后查找錯誤留出充裕时間，該社各实物負責單位均在月末前一天下午業务空隙时間（查看記錄倉庫箱皮划碼的貨物）和晚上营業时間过后（盤点門市貨架物資）进行盤点工作，盤存結果与会計掌握的金額核实后，当晚計出銷售数。到月終那天，將該天的銷售数，以記数划碼法按归类商品記錄下来，到晚上营業終了將当天的銷售数加到月終前晚盤点表的銷售数欄內，并从該表庫存欄內減去月終那天的銷售数，然后謄清复写正式盤点表（即零售商品盤点及升耗計算报告表）于当晚报交有关部門。

这种做法可供实行錯綜盤点地区推行。

該社在推行“按类盤存計銷”时，也遇到过一些困难。开始营業員对分类不熟悉，往往划分錯誤。后經統計部門与会計部門配合，規定了統一分类必报商品目錄，并結合貫徹商品儲备定額、清倉排队工作，深入各零售店具体帮助業务人員分类和按类摆列商品于貨架上。此后，营業員对分类方法才有了深刻的印象。

对个别文化水平不高，計算能力較差的营業員，在月終盤点时，由專門負責盤点工作的組織派人前往具体帮助其盤点和編表。

我們認为該社实行的各实物負責單位分門市“按类盤存計銷”取得零售、庫存数字的作法是較好的，它能够滿足業务、財会、統計核算的共同要求，因为这种作法的主要好处在于：（1）能反映各門市部的業务經营情况，檢查各門市部業务計划执行情况和提供編制計划的依据；（2）能够通过銷售数去研究商品構成变化情况，拿布疋来說，在这个零售店适銷色布，而另一个零售店的居民却喜欢买回白布去自染，这些变化情况是能通过門市部的銷售量与結合对群众購买的習慣去了解分析出来；（3）通过銷貨情况，可提供实行商品儲备定額的参考。

無論是業务較大或較小的社，人員較多或較少的社，只要营業人員不是文盲，均可采用此种办法取得零售、庫存統計数，对于文化水平較低，或計算能力較差的干部，只要合理調配劳动力、强弱兼顧以及月終派人帮助，也是可以做得好的。

另外，“盤存計銷表”可只記月末盤点数量、單价、金額及編号、品名、單位六欄，以減少張頁篇幅，可以把“賬面数”和計銷数同时放在正式編报的“零售商品盤点及升耗計算报告表”上，实际这兩个表上的“賬面数”和計出的銷售数是重复的数字。

二、供应商品进貨：

統計部門根据業务單位报来的“商品驗收單”登入原始記錄簿，其数額根据驗收單上实收数，对象根据單据上發貨單位或备注欄的說明。

8月份以前对进貨数是随接單据随登記，自8月份起，为了节省时間，改为五天登記一次，但在二十五日以后，則要每天登記一次，因接近月底，以便及时澄清賬目。于月終与会計核实無誤后，即行肯定月度小結。季报根据三个月合計。为避免單据遺漏与重复，在每頁商品驗收單右上角由供应股編好頁数号次，統計收到單据先檢查頁次数。

三、农副产品采購与推銷：

采購：8月份以前，統計部門根据兩个收購站（黃山館，閻家店）每天上报的农副产品入庫單上品种，按商品目錄挑选归納后登入設立的統計記錄簿；自8月份起改为由采購站报采購报告單，每十天报交会計、統計各一份，統計根据此表登入統計記錄簿。这不仅节省报統計一联的賬頁和时間，而且也便于統計登記。

采購对象的区别，由統計部門根据县社批复計划时所規定的商品交付对象而确定。如毛猪、猪鬃等是代畜产公司代購的，那么就填入統計記錄簿上的其中代国家

附表式一　　商品收付备查簿

最高儲备定額＿＿＿＿

品名 毛巾 类別＿＿＿　　平均儲备定額总頁＿＿＿

編号 38 單位 条　　最低儲备定額分頁＿＿＿

56年 月	日	傳票 字	号	摘要	借方 数量	單价	金額	貸方 数量	單价	金額	余額 数量	單价	金額
7	1			进貨(太平洋市)	200	0.5	100						
7	5			进貨(皇后市)	50	0.6	30						
7	10			撥出(太平洋市)				50	0.5	25			
7	20			太平洋市增減			1						
7	20			皇后市減值※			※2				200	×	104
7	31			本月銷貨				140	×	71.6			
7	31			月結	250	×	129	190	×	96.6	60	×	32.4

注：※用赤字写

附表式二　　××××供銷合作社

編制單位×××　　以存計銷商品表

实物負責人×××自56年7月1日至56年7月31日止　第　頁

編号	品名	單位	賬存 数量	賬存 金額	月末盤点 数量	月末盤点 單价	月末盤点 金額	銷貨 数量	銷貨 金額	升耗 数量	升耗 金額	备考
⋮	⋮											
38	毛巾	条	200	104	60	×	32.4	140	71.6			
	太平洋	〃			20	0.52	10.4					
	皇后	〃			40	0.55	22.0					
⋮												
39	袜子	双										
	××袜	〃										
	××袜	〃										
	⋮	〃										

經理　　实物負責人　　制表

附表式三　　××××供銷合作社

零售商品盤点及升耗計算报告表

实物負責人×××　　56年7月31日

統計編号	品名	單位	單价	賬面数量	月終盤存 数量	月終盤存 金額	盤存計銷銷貨 数量	盤存計銷銷貨 金額	規定損耗率	損耗限額	备注
⋮	⋮	⋮									
38	毛巾	条		200	60	32.4	140	71.6			
39	袜子	双									
40	×××	×									
41	×××	×									
合計											

金額賬余額	月終盤存总金額	賬实差額	損耗限額合計	超过限額的損耗	处理意見

（一式四联）

主任　　盤点委員　　会計股長　　复核　　实物負責人

收購欄內。

推銷（即采購批發）：在每次会計向县里結算送交采購貨物时，統計即根据会計报賬單上数字登入采購統計記錄簿，其金額如替县社代購的，登入已加上升价額的数字，代国营公司收購的，根据單据上加上手續費后的金額数。

采購、批發的对象是根据結算單位去确定，如与县社結算，其对象欄为“供銷合作社”，如与县油脂公司、畜产公司結算，其对象欄是“国营商業”。

四、劳动工資与組織机構：

劳动工資：人員数于季末清点划分一下；工資額根据基本工資發給單据和会計商品流通費內的临时人員工資及工資附加費（包括补助工資、夜餐費、加班費等）的总和。

組織机構：机構于季末清点分别列出，社員、股金根据会計賬取得。

五、旬报：

統計部門根据各实物單位每旬編报的列有进（按統計旬报表要求不要进貨，此欄是为了結合上期庫存审查各实物單位数字正确与否而設立的）、銷、存指标的旬报表綜合編报。表上品名数額的記錄是由各实物單位經营品种的性質而确定：如“食用植物油”“食鹽”“煤油”，根据每天出售記錄（用小木牌統計）十天相加；“棉布”根据不同情况先單独計算，要布票的布只清点布票，不要布票的清点布，有折扣要布票的先盤点布后根据折扣率，折合出尺数，然后把这三方面的布数綜合一起填表；“食糖”平时根据銷售情况，門市放置一定定量，如一百斤、二百斤不一，到旬末称一下未出售数，而后定量減去下剩数而得出銷售数；“化肥”“油餅”“杂肥”“农药”“农药械”等生产資料，根据出售的發貨票，十天小計填报。

批發給本社飲食業額、私营商業額由各批發出去的單位填写。

代銷額由統計根据会計賬上代銷員交錢額統計。

啓事：本刊第九期發表了“加强对社会主义竞賽的領导”、“一向認眞推广先进經驗的胡家鎮供銷社”、“張俊茂同志采买商品的几种先进办法”、“訥河县供銷社推行巡迴教学工作的經驗”、“从手工操作走向半机械化生产的海龙县社淀粉厂”等五篇文章，因作者的姓名、地址不詳，無法寄送稿費，希本文作者見报后，迅速来函告訴我們是荷！

变价商品差价調整單

金額單位：　　元

实物負責人×××　　56年7月20日　字第＿＿号

編号	品名	單位	庫存数量	原售价	新售价	+−	單位差价	增加金額	減少金額	备考
38	太平洋巾	条	50	0.50	0.52	+	0.02	1		
38	皇后巾	”	40	0.60	0.55	−	0.05		2	
	合計							1	2	

主任　　經理　　会計　　复核　　实物負責人

××××供銷合作社

商品批發憑証　　总字第　号

＿＿台照　　年　月　日　　字第　号

編号	品名	單位	数量	批發		零售	
				單价	金額	單价	金額

主任　　会計　　复核　　出納　　制票

黃山区供銷社統計数字的使用情况

全国供銷合作总社計划局工作組

山东黃县黃山区供銷社，自1956年开始，特别是第二季度以来，由于社会主义竞賽运动的具体深入地开展，在領导重視和同志們的积極努力下，运用統計数字，以檢查商品流轉計划为中心內容进行了統計分析工作，对协助領导檢查計划、指导業务与推动社会主义竞賽运动的开展逐步深入和巩固，均起了一定作用。

进行了那些分析呢？

1.建立了分業务單位按日完成計划的移动圖表。（表式附后）自今年8月份成立綜合商店并分开核算后，这个圖表除統計部門有一張外，各綜合商店也各有一張。統計部門是按附屬独立核算單位檢查，綜合性商店則檢查各專業門市部及所轄分銷处的計划执行情况。

这一圖表的移动方法：首先將分配給各綜合商店或門市部的月度商品流轉計划，按該期的天数平均得出各單位每日銷售（或采購）的平均定額，將这定額記在代表各單位的符号“馬”的反面以便查考。每天業务終了时，綜合商店或統計員按各門市部或綜合商店向会計的繳款数移动圖表上的“馬”。例如某一門市部每日定額是二十元，若一号銷售了四十五元，則將“馬”移到二号格上去，多余五元用备查簿記載，于次日連同次日銷售数相加再向前移动“馬”。在一号“馬”已被移到二号格上，表示該門市部一天完成了兩天的計划定額。再如該門市部在29日就提前完成或超額完成了全月計划，就將該門市部的“馬”移至月終一日或超額格內，“馬”头戴一朵紅花表示超額，超額金額記入备查簿。按完成每日計划定額表示計划完成情况，比用計划完成百分比的移动圖表通俗易懂。营業員一看这个圖表就知道还差多少天工作才能完成計划，看百分比理解就比較困难。因此这个圖表为該社营業員所欢迎。

这个圖表数字来源是比較方便的，同时由于它是按日檢查，使領导与营業員都可看出該社計划完成的进度，知道每天要完成多少銷貨額才能完成計划。發現計划完成有困难时，就可及时采取措施扩大銷售（或采購）額，以保証計划完成。更由于它是分門市、分單位檢查，就可發現先进与落后的單位，以便及时总結推广先进單位的經驗和帮助落后單位改进工作。

但运用这个圖表时，应注意的問題是，該社將每日平均銷售額是采取的絕对平均，沒有考慮这一个月內的季节性变化等因素。例如文具門市部8月上旬因小学开学，文具的銷售量驟增，在月初几天，就完成了二十多天的任务，而中下旬的銷貨量就可能要大減。

2.按旬提供簡要文字說明。統計員根据各綜合商店、采購站提供的“旬度簡要文字說明报告表”綜合編制全社的“旬度簡要文字說明报告表”报告县社。

“旬报簡要文字說明报告表”的內容比較簡單，在数字方面仅有零售总額（分生活資料与生产資料）、对系統外批發額、飲食業銷售額、采購总額，每个数字均有本季計划，到本旬（月）累計完成，完成計划的百分比与上期或去年同期的百分比。除此外，还根据旬报庫存、銷貨額計算出商品儲备天数。在文字方面仅簡要提出四个情况：（1）市場动态；（2）計划完成好坏的主要原因；（3）商品脫銷与积压情况；（4）报表数字中有什么問題。

由于这个报告簡單，有啥說啥，因此提供及时，每旬終了后一天就可报出。对本社領导与上級社掌握情况及时提供了参考資料。

該旬报資料除一般反映計划完成进度及業务变化趋势外，还計算了商品儲备天数及庫存情况，对提供上級社了解該社保証供应程度及調配物資提供了参考。

3.按月按季比較系統詳細的編写計划执行情况的报告。在月末兩天季終六天內即可提出每月（季）的商品流轉計划执行情况的报告，分送有关部門。該报告是比較具体系統全面，不但檢查商品流轉总額的計划完成，还分主要商品、分各零售、采購單位檢查。更重要的具

体地分析了計划完成的好坏原因，总額与商品檢查的变化趋势及市場情况，和業务中存在的問題等。

这些文字分析說明（报告），都是以統計数字为基础，以計划完成情况为中心去分析研究業务活动中的情况与存在問題，因而反映問題不仅全面而且比較深刻。

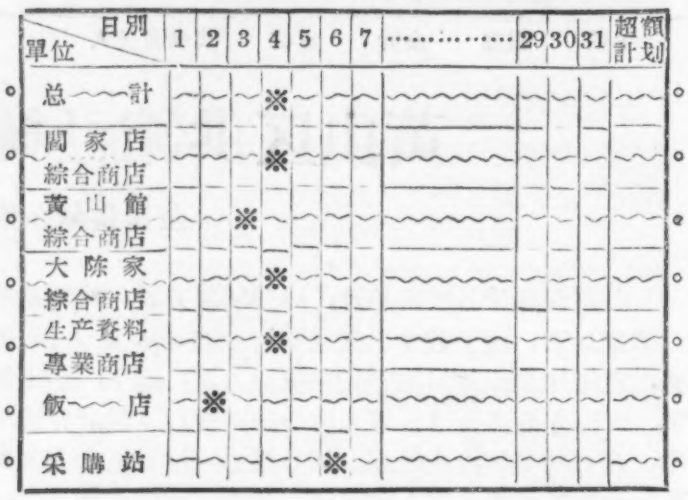
4.該社在县社統一佈置下，也編制有“統計手册”。这是要为提供領导参考資料而制定的。主要內容是：主要商品的季度計划数，旬、月实际完成数，完成的百分比，表的正面是数字，反面是說明。說明欄系按統計部門每旬、月、季提供的文字說明摘錄。

統計部門填报的統計表一般的同志不易看懂（尤其在指标涵义及欄与欄表与表之間的关系）。若每月將所报报表复写給領导一張看，就不易很快看明，同时还不易保管，領导上临时需要数字还是要找統計部門（那怕所报报表上都有的）。該社制訂的“統計手册”就初步的解决了这个問題：第一，統計手册內的表格是將統計部門所执行报表的指标归納設計的，使領导与業务部門易懂；第二，由于統計手册是一个小册子，每旬每月每季統計員都將主要数字抄錄上去，資料就比較系統，同时也不会被丢失。領导随用随翻，不必再向統計部門索要。第三，由于“統計手册”小巧，便于随身携帶，用时也方便。

由于該社利用了統計数字为領导为業务为計划服务，也推动了統計工作的前进。使統計工作逐漸为群众关怀，为領导、营業員的重視。在1956年以前，营業員認为統計就是找他們麻煩，領导上也認为統計数字不及时，所报数字也不懂，这是上級社要搞的工作，由他搞去，看不出他的作用。可是在該社統計股同志逐步开展了統計分析之后，使群众与領导，都逐步認識了統計工作的重要性。因此营業員对报統計数字也感兴趣，想出了办法加快統計資料的及时提供，領导上也就經常向統計要数字掌握情况，指导業务。

黃山区供銷合作社

各綜合商店每日銷貨竞賽圖表



說明：1單位：区社是以綜合商店为單位，綜合商店是門市部为單位。

2—：代表鉄絲。

3※：代表“馬”或“飞机”等象形物。

編后談

不該关起来

很多地区在开放自由市場后，过去买不到的东西，現在可以买到了；过去农民停止生产的一部分土产，現在恢复了，市場上开始出現了活躍、繁荣的現象。但是，有些地区在开放自由市場后，看到一部分小土产上漲的暫时現象，就顧虑自由購銷会把市場搞乱，更怕完不成供銷計划，于是，又把开放了的自由市場关起来。湖北省咸宁县在开放自由市場中，就是一个典型的例子。

市場的开放，是市場管理工作的一个大轉变。由于市場商品品种的繁多、过去市場管理的过紧过死和我們缺乏經驗，必然的会产生一些問題，但不能由于有一些問題而停止开放，或者开放以后又关起来。我們要看到开放市場对活躍市場和刺激生产發展的积極因素，因此，应該是認眞研究有关开放自由市場的政策方針，因地制宜的制定一些管理办法，在国家市場的領导下大胆地开放自由市場。

鼓励小商販尋找貨源

小商販經营的小土产、小百貨，品种十分复杂，进貨的門路很多，其中很大一部分貨源是我們所沒有也不可能掌握起来的。如果不設法滿足他們对这些貨源的需要，不只是会影响到小商販的經营积極性，而且也会直接影响到这些商品的正常生产和供应，对广大的生产者和消費者都是不利的。正如本期介紹的武汉市江汉区供銷社的經驗所証明，帮助小商販組織联合采購組，自找貨源之后，不仅保証了小商販的正常經营和合理的收入，而且由于減少了經营环节，降低了成本，也就有可能适当地提高产地的收購价格，或适当地降低銷地的零售价格，以促进农民生产这些产品的积極性，和減輕消費者的負担，眞正做到物尽其用，貨暢其流，使各个地区的經济生活更加活躍起来。

但是，直到目前为止，有些同志对小商販尋找貨源的积極性，不是采取帮助鼓励的态度，而是多方留难和限制他們，这种做法，希望尽快的得到糾正。

对农村代銷戶会計核算問題的商榷

楊德輝

編者按： 在商業網下伸后，农村代銷戶是很多的，也是很分散的。对于代銷戶經手的商品，如何核算才能簡化基層社的核算工作，同时又能監督代銷戶和便于統計，是目前工作中的一个重要問題。作者对于农村代銷戶会計核算問題的意見，可供各地参考。

农村商業網初步調整后，基層供銷社領导的代銷戶很多，而且也很分散，加之零售商品品种复杂，銷售数量零星，手續煩瑣，因而在会計核算上往往产生帳务积压或記載难以及时和不正确的現象。为了解决这个問題，仅提出我个人的意見，来和各地供銷合作社会計同志們商榷。

一、代銷問題

目前，一般区的供銷社，都設立在中心集鎮，所屬若干个供銷站和若干个代銷戶，則分散在全区，另外还有若干个供銷流动組在各乡活动。由于商品存放分散、实物負責人很多、表报时間不等，会計就难以及时反映正确的数字，对帳、盤实很感不易。因此，可以采取以下的方法进行控制。

第一，划分地区、分点控制。就是把若干个代銷戶和流动組，按地区便利划分給若干个設在小集鎮上的供銷站管理，会計部門可向領导上要求調派一个能略懂記帳的人（熟悉会計工作的人更好），駐供銷站为总实物負責人，負責彙总各种表單和处理会計帳务工作，并兼做其他工作（如总务、包裝物管理等），以解决目前会計表單零落和不及时。区供銷社的会計部門，只控制各供銷站总的零售企業商品和小商販代銷商品的金額，同时，供銷站总实物負責人分戶設立代銷戶金額帳和本站各部門流动組实物負責人的金額帳。在業务上，凡是內部調撥或直达卸貨給各供銷站，無論該商品是零售或批發及商販代銷、会計部門的記錄如下：

1.內部調撥：

借：零售企業商品——甲站某总实物負責人；

貸：零售企業商品——某部門某負責人。

2.直达卸貨：

借：零售企業商品——甲站某总实物負責人；

貸：商品購进；

商品进銷差价——零售商品进銷差价。

第二，定額代銷，現款补貨。委托商販代銷，均以零售价核算，并規定出每戶的代銷定額。确定定額时，要与商販人員共同研究，并考虑到从業人員家庭人口、業务大小、經营能力、收入多少等，还应随着季节变化而适当变化。对于代銷款，可隔兩、三天或三、五天繳納一次，当代銷戶繳来代銷款的同时，可以結算手續費，并即补貨給他，以凑足定額，其尾差可用現金找补来处理。供銷站总实物負責人在記帳时，將本站实物負責人金額帳上減少补貨的金額（不能視作副食品部銷貨款），摘要欄注明“某某代銷員交来代銷款补貨总值”字样，同时記入“零售商品銷售——私商代銷”帳戶內，作为編制“撥貨計价、实物負責制”对帳單上的有关資料。

二、“撥貨計价、实物負責制”对帳單問題

代銷員的文化水平，一般的說来，还是很低，因此，就不能硬性規定他报表，最好是采用手摺的办法比較适宜。代銷員每次交来的貨款和补貨后，均在手摺上記載并加盖印章，同时記載控制代銷戶的金額帳。至于供銷社的总实物負責人，必須每天或定期編制“撥貨計价、实物負責制”对帳單和上繳銷貨款。同时，遇有委托代銷商品的定額变动时，經与商販研究确定后，会計部門应按变动差額，补記（或減記）于“私商代銷商品”帳戶。

三、变价問題

当供銷社接到变价通知單后，应即通知报告变价商品的存貨数字（但在事先切不可把变价情况告知商販們，以免發生流弊），待代銷戶报来数字后，即由总实物負責人和代銷員当面折算变价商品，填于商品变价單、并加盖印章，同时手摺和金額帳上亦加記或減記金額，待下期交来代銷款时，再凑足定額。

四、其他問題

对于有損耗的代銷商品，最好是在手續費內包干，以加强代銷員的責任感。

分点負責的供銷站站長，应該經常召开代銷戶会議，进行教育，同时亦应組織力量，有重点的抽查代銷戶或突击盤点商品，看看他們的帳实是否相符，有無挪用代銷款的現象、牌价是否明碼标签等等，以达到重点抽查、全面教育，使小商小販們树立起新的商業道德。

代銷戶兼营代購業务者，应开采購收据，最好是用一票一貨，便于彙总，或用收購清單亦好。

小商小販的代銷商品，是在交款补貨时視同銷貨，故不冲入“私商代銷商品”帳戶。

1957年度財务、費用計划表格变动情况的說明

全国供銷合作总社財会局財务計划处

1957年度，供銷合作社系統的財务、費用計划已經作了一些修改。修改工作主要是根据下列三个基本要求来进行的。

第一，要求进一步加强与各种有关制度的啣接一致。財务、費用計划是根据業务大小、經营条件和其他各种因素进行編制，是通过会計、統計等核算工作进行檢查的。如果脫离業务，計划就沒法确定；編制了計划而沒有檢查，就易于落空。因此，在設計表格时，凡是涉及到有关制度的表格和指标、特别是商品流轉計划、信貸、会計、統計制度等，就必須尽可能的口徑一致、互相啣接，才能保証計划的順利編制和貫徹。

第二，在保証財务、費用管理工作需要的情况下，表格的設計应簡單易行。随着業务不断扩大，要求財务、費用管理也能相应的提高，从而对財务、費用計划的內容和質量也要求进一步的充实和改进。但，充实內容，必然会增加計划工作的分量，如果工作分量过重，各級計划人員不胜負担，那么，虽然表格設計得很完整，也將会阻碍工作的进展。因此，在进一步改进表格的同时，还須尽可能力求簡化，尽可能利用原有表格式样，务必通俗、明了、簡單、易行。

第三，既要滿足整个国家計划的要求，又应照顧各个地方的特殊需要。供銷合作社的財务、費用計划是国家計划的一个組成部分，因此，修改表格、增加指标都应与国家計划有关的規定相結合，以免影响全面彙編。同时，供銷合作社普及全国，各地的情况不一，如果硬性規定統一表式，則很多地方性的問題不易解决。因此，只要不影响全国計划綜合彙总，应允許各地因地制宜、修訂表式。

根据上述三个基本要求，对1957年的財务、費用計划表格，在原有基础上作了一些变动。茲將变动情况及其原因，擇要說明如下：

一，將商品流通費計划从財务計划中分出来，作为供銷社經济活动計划的一个独立部分。目前，国家計划对財务計划和費用(成本)計划是分开考慮的：財务計划屬于財政計划体系；費用計划屬于成本計划体系，由不同部門分别掌握。供銷社將財务和費用計划加以区别后，就便于取得国家的領导，加强与国家計划之間的联系。此外，对加强費用工作，当作專題研究，也有一定的推动作用。但表格說明中規定，今后費用計划虽与財务計划分开，却仍由財务部門編制和掌握，而不是另建新的部門或移交其他部門管理。其原因是：費用工作历来是由財务部門办理，情况熟悉、經驗較多；如果另設部門，势必增加人員开支，而且一时也不易普遍建立；同时，費用水平与利潤收入的关系也很密切。因此，暫由財务部門管理是比較合适的。

二，將供应、采購業务合在一起綜合計算，不再分别表現。为了适应目前供銷社各批發管理系統按商品分工的業务需要，1957年的商品流轉計划不分供应、采購，而按商品的进、銷、存設計，因而財务、費用計划也作了相应的修改。虽然商品流轉計划对基層直接采購業务仍予單独表現，但指标不够全面（沒有銷貨和存貨），因此，基層社的財务、費用計划也不分开核算。可是，1957年財务、費用計划，虽然不分供应、采購，但对計划尽可能的要按具体商品（或大类）核算。这就使計划計算得更加精細。因此，对計划的要求，不是降低，而是提高了。

三，在系統計划上，分别表現基層社和县以上社的环节数字。基層供銷社主要是零售、对私批發和直接采購業务；县以上的社，主要是經营批發業务。这是商品流轉过程中的兩个不同环节。在經营核算和財务管理上也各不相同。因此，在系統計划上把兩个环节分别彙总，以便按照不同情况和条件，分别管理、加强領导，是完全必要的。

四，飲食業务的差价、利潤、費用指标，均与供銷業务合併計算。1957年的商品流轉計划，將供銷業务（純商業）和飲食業务的进、銷、存指标合在一起，目的在于表現供銷社業务的全部銷貨，并便于計算社会商品流轉額中各种經济成份所占比重。財务、費用計划也随着把飲食業务各項指标併入供銷業务一起核算，主要为了保持啣接，便于取得有关的必要指标，据以編制。

供銷業务和飲食業务在性質上有所区别，經营核算也不一样：前者是純商業，后者則包括生产加工。所以以往一直是分别核算。現在，在飲食業銷貨占整个銷貨比重不大时，为了便于啣接，簡化手續，对研究純商業的指标，还不致有大的影响。但是，如比重增大，还以分别核算为宜。

五，“合財第一表”自备流动資金收支計划，在平衡方式上，作了一些修改。1956年是通过計算“期末自备流动資金”的方式，取得平衡；1957年改用計算“期末自备流动資金能否滿足自备流动資金定額”的方式取

得平衡的。这一改变，主要是为了适应目前的資金管理办法。几年来，各地資金發展很不平衡，自有資金有的多余、有的不足。为了便于相互調剂，規定了兩項办法：一是凡参加商品儲备的自备流动資金，其比重超过85%时，多余資金，应全部由上級社專戶存入銀行，作为專門調剂資金薄弱的地区；一是規定在盈余分配时，按一定比例提取調剂基金，用以調剂。1957年度，表格規定的“多余自备流动資金”和“缺少自备流动資金”，就是用以明显反映各供銷社的期末自备流动資金的多余或不足，正确核算可能上交的超定額自备流动資金和需要申請調剂的基金。

此外，实行这种做法，必須將財务收支計划和流动資金定額計划交叉編制。因为要知道期末自备流动資金的富裕或不足，就必須把計划流动資金定額确定下来。但究竟有多少自备流动資金参加商品流轉，則必須先求得期末自备流动資金的到达数。这就可以加强資金来源和資金运用之間的啣接平衡。

六，“合財第三号表”的流动資金定額周轉率包括的內容有所变动。原来，独立生产企業的資金，是單独計算的，現在改为与理事会的全部資金一併計算。这主要是由于会計制度改变：1956年以前的独立生产企業單位的会計报表，是單独彙总的；而統一会計制度把它和理事会其他部門的会計报表彙总一起，并不單独表現。

有的認为这样計算綜合性的資金周轉率，不能說明問題；計算方法也有問題。因此不起什么作用。我們認为：綜合性的資金周轉率，就是說明整个供銷社的資金周轉情况。將商業資金和生产資金綜合起来，固然不太合适，但具体到供銷社的業务来講，种类虽多，但却环繞着为完成供銷業务計划而进行，因而全部占用資金也都是为完成銷貨計划所必須具备的。过去的資金周轉率，原已把不独立核算的生产單位的資金与商業資金混合計算，大家都認为可以說明一些問題，那么現在把独立核算的加工單位的資金也併入計算，又有何不可呢？至于計算公式中，由于商品流轉計划不反映独立核算生产單位的对外銷貨，因而使供銷成本也不能包括这部分数字，这是不太合适的。但实际上这部分的数字是極少的，对周轉的快慢也不会起多大的影响。

也有人認为系統計划的資金周轉率，应按業务性質分別彙总，这样的要求，对編制計划来講，是完全可能的。但計划还要通过报表来檢查，要求会計报表也按業务性質分欄彙总，就有困难了。为了把綜合的和專業的都能严格的控制起来，1957年的計划表格，把系統計划和环节計划分了一下工：規定系統計划主要掌握綜合性的，要求上級社能把所轄地区的整个資金周轉情况掌握起来；規定各專業的資金周轉率，在环节部門計划上表現，由同級理事会来加强管理。

七，將原屬商品流轉計划的差价、利潤計算表移作利潤計划的附表。差价、利潤計算表与業务、物价、財务、計划等部門的工作和計划，都有密切的关系，应該在理事会的領导下，相互配合、共同編制。因此，不管作为商品流轉計划或財务計划的附表，其編制方法，还是一样的。由于該表与利潤計划的联系最多，而且与目前財务部門提出試行的單項（或大类）商品核算办法結合得更好，所以移作利潤計划附表是比較恰当的。

八，取消清算資金限額表。在1956年以前，供銷社的資金管理上發生过許多商業信用，增設本表，原为肅清商業信用的一个具体措施。經过一年来的全面清理，原有的商業信用，已基本上肅清了。由于改进了信貸办法，推行結算制度，清算資金大部是通过銀行划撥，加强了銀行的信貸監督，新的商業信用也不致大量發生。此外，限額表本身計算不易正确，也不能据以严格控制。从这些情况来看，今后清算資金限額表的作用已經不大，取消它，也是符合簡化的精神的。

清算資金限額表虽然取消，但銀行結算戶存款，却仍有掌握的必要。关于銀行存款，究应算作定額流动資金，还是非定額流动資金呢？几年来，一直有着兩种不同的看法。自1956年將某些專用基金和超定額自备流动資金專戶存儲后，銀行結算戶存款內容，比过去單純，其中大部分資金是与实际業务經营有关，而且是必不可少的；許多地区，已开始根据正常業务資金在銀行間歇的时間、信貸制度的要求和其他条件，詳細計算存款，作为定額控制；同时，現行信貸制度又將存款視作定額，需全部以自备流动資金滿足。因此，为了适合業务的实际需要和与信貸制度更好的結合，1957年的表格，把存款列入定額流动資金。

九，增設“主要財务、費用指标分季計划”。增設本表的主要作用有二：第一，便于安排年度計划的执行，并供編制季度計划参考。过去，年度計划不分季，年度任务，事前沒有合理安排，季度执行常常發生时緊时松的現象。再不然就是脫离年度計划，另搞一套（当然，实际情况与年度計划的預計有变动时，季度計划还是应該修改的）。因此，現在規定年度分季，也就是要求事先把年度任务加以全面安排，保証实际工作能按着节奏循序前进。这样，在分季数字的基础上，結合季度具体情况，編制季度計划就很方便了。第二，目前，計划制度規定季度計划由省里平衡，而銀行借款額度仍由中央批复。因此，就产生了下列問題：省里要求迟一点上报中央，以便有充分时間来啣接平衡；中央則要求早一点上报，以便据以編制全国信貸計划。有了分季計划，全国供銷合作总社就可根据分季計划結合上期实績，来事先考虑全国信貸計划，不一定要等各單位季度計划全部报齐后，再来編制全国信貸計划。

年度分季計划是項新的工作，而且对年度計划的編制工作，也有一定的增加。如果条件較差的地区，只要在不影响彙編全国計划的情况下，可以暫緩对所屬县基社布置貫徹。但是，凡有条件的地区，还应尽可能布置执行。

特寫

中蒙人民的友情

李德深　張允恭

繁星漸稀，彩霞燒紅了东方的天空，又一个美丽的早晨来到南戈壁汉浩高二县的草原上。

蒙古人民共和国政府代表郭木斯楞等走进蒙古包，跟中国驗馬队的李代表握手寒暄一番，然后各自就座，开始了热烈的交談。

忽然門一开，走进来一位滿臉鬍鬚的老汉，全屋十多双眼睛都射在他身上，只見他身穿灰土色的綢大褂，腰挂一只尺来長的小刀，手执馬鞭，上气不接下气的喘息不止。

"老大爷，有什么事呀？坐下来講吧。"李代表指着地上的木凳子說。

那老汉像河水开閘一样的呱啦呱啦的說了起来，李代表一句也听不懂，兩眼紧盯着身旁的翻譯，意思是問："这老汉姓什名誰？他說的究竟是什么事？"翻譯兴奋的告訴李代表："来了好消息！"他說去年这位山特克老大爷卖給中国五匹馬，在运往中国的途中，脫繮跑回去了。老大爷把它們好好的保养了半年多，听說你們来了，要把那几匹馬归还中国。山特克老大爷家住在諾木根县，离这有五百多华里，他走过兩个县，在前兩天就来报信了，馬由他的老伴赶着，随后就到。"

李代表听后，惊喜的跑上去紧紧的握住山特克老大爷那双又粗又大的手，看着他那布滿皺紋的黑臉膛，激动万分的說："老人家，謝謝你，謝謝你，你这样做，太好了，太使人欽佩了……。""这点小事算得了什么！中国毛主席派人来帮我們盖工厂，砌楼房，那才眞偉大哪！"山特克老大爷眉毛、鬍鬚顫动着說："請你們别見怪呀！我这几匹馬不老实，偷偷溜回家，誤了你們的大事，这全怪我沒把馬兒訓練好。但是，我們蒙古人是忠实的，一心希望这馬能到中国参加农業生产。自从馬跑回来，我和我老伴就沒安过心，总覚得太对不起你們了，所以，今年一听說你們来了，我就不分晝夜的赶来找你們。請你們收下我的馬，要不，我的心是怎么也安不下来的。"

"好！老人家，你放心，一定收下你的馬。"听了李代表这样恳切的回答，山特克老大爷呵呵的大笑起来。他举起衣袖擦干冒着汗珠的前額，然后双手接过李代表递給他的一支大前門香烟；郭木斯楞連忙从怀里掏出火柴，替他点燃了香烟。

"你老人家今年多大年紀啦？"翻譯剛把李代表的話口譯过去，县合作社主任就搶着回答："他今年整七十岁，可算得是个老模范，每年政府收馬匹牛羊时，他和他老伴总是亲自在馬群中挑选好馬，准时上繳。"这时，远处傳来几声馬嘶，山特克老大爷一面揮着手向門外走去，一面說："我出去看看，莫不是老伴把馬赶来了。"大家不約而同的一齐站起来，边說边笑的跟随老大爷走出了蒙古包。

溫暖的太陽照射着辽闊的大地，和風輕輕吹拂，草原上蕩漾着綠色的波濤，牧民們在馬場里穿梭的来去，像蜜蜂一般的熙熙攘攘。

他們走到馬場，抬头一看，只見西北山头上滾动着一团团的土烟，而且越滾越近，可就是看不清究竟是什么。山特克老大爷肯定說是他老伴把馬赶来啦。人們半信半疑，胡乱猜測。有个牧民搖头說："土烟那样大，又跑得那样快，我看准是小吉普車！"事实終于証实了老大爷的判断。

跑在最前面的是一匹中等身材的棗騮馬，另有兩匹青馬、一匹棕馬紧跟在后，全都長的滾瓜溜圓，膘壯威武。

老大娘下得馬来，笑容滿面的向大家走来。她个子高大，精神健旺，年紀約莫六十岁，着一身淡青色的綢袍，看来她的生活一定是过的滿不錯的。众人一窩蜂似的走上前欢迎她，山特克老大爷跑过去，跟她伊伊唔唔的不知說了些什么，神色十分煩燥，然后出人意外的跨上棗騮馬，騰騰騰的向西北方狂奔而去。那老大娘头也不回，走过来一把抓住李代表的手，說："可把你們等来了！"她指着身边的三匹馬："这淘气的畜牲跑回家来，可把我急坏啦！当时，我恨不得一刀宰了牠，可是看看牠們長的那么可爱，那么有力气，心里又捨不得。現在，我把牠交給你們，可以放心了！"

李代表激动得一时說不出話，只是紧紧握住老大娘的手不放。老大娘看看馬，又說："我牽来的只是三匹馬，那兩匹馬在搬家的时候，丢在别人的馬群里放养，这次走得匆忙，沒来得及取来。唉！眞对不住你們。剛才老头子騎馬回去，就是为的去取馬……"李代表急忙打断她的話說："剛才老大爷就是为这件事走的呀！有了这三匹馬，我們就非常感激了，再麻煩老大爷跑来跑去，操心受累，心里眞不过意喲！"李代表的話触动了老大娘的心事，她兩眼泪珠閃閃的接着說："自从这馬跑回来，我們就一直操着心。記得馬回到家那一夜，我和老头子通宵都沒閉眼，兩人商量着怎样把馬交給你們，怎么把馬保养好，讓牠不生病，不掉膘。我那老头子对这五匹馬照管得特别細心，每天都到馬群里去看看牠們有沒有丢失，有沒有生病。冬天給馬飲水时，总是揀那干凈的雪餵牠們，讓馬吃的飽，喝的足。"老大娘越

講越有劲，她臉上的皺紋漸漸的舒展开来："有一天，北風刮着大雪，像在天上洒滿了羊毛似的，白茫茫的一片，对面看不清人。我們的馬群走散了，老头子和我，急得火燒心，沒吃早茶，就跨馬追了出去。直追了一天一夜，才把馬群截住，老头子一点数，發現少了七匹馬，其中有一匹是中国买去后逃回来的。他顧不得休息，連夜又往前追，終于在一个山坳处抓住了牠，老头子摸着牠的頸子，兴奋得眼泪扑扑的說：'这回你可跑不了啦！'当时他把餓和冷全忘記了。以后，我們就像照应孩子一样的管养牠們，好歹牠們总算沒有得病、掉膘。"老大娘用手輕輕拍着馬脖子，說："淘气的东西呀！这回到中国去，好好的听主人使喚，再不要跑回来啦！"随后，她就把馬的繮繩递給了李代表。

霎时間，他們就被人群团团的圍住了。太陽高挂在天上，把火紅的光綫洒在他們身上。在这个充滿陽光和友情洋溢的場面中，人們的眼睛湿了，臉上、心中都是热呼呼的。有个牧民还吱吱的吹起口哨来。

十一点鐘剛过，驗馬小組結束了工作。前来檢查工作的李代表要走了。为了报答山特克老夫妇的心意，李代表把驗馬小組長旺森扎布叫到身边，囑咐他到当地合作社买一些礼物，贈送給老大娘；他自己恋恋不捨登上了汽車。

汽車响着馬达声向前移动，亲爱的老大娘，当地县委会、县合作社的干部和牧民們，齐声向李代表高喊："巴一化特！（再見）"，李代表把头伸出車窗外，不住的揮动右手，回答道："再見！"

海底十分鐘

益　銳

細雨蒙蒙，夜深人靜，一陣清脆的电鈴声，惊醒了东山县古雷半島区供銷合作社熟睡的同志們。

一个面容清瘦披着藍襖的人，从值夜人員手中接过冰凉的电話听筒，睡意未消的說："喂！……是啊……我就是主任，什么事呀？"

"我是区公所。有紧急情报，請你們赶快轉移到×××去集合，以防匪軍偷襲！"听筒里的声音，又严肃，又急促。

"好！立即行动，到指定地点集中"主任的睡意一下子全跑光了。

在黑洞洞的海边，随風傳来船老大的声音："正赶上退潮，水淺，大船不能靠岸哪！还是用小船引渡过来吧。"

"請你快一点来吧！"等在岸上的同志焦急的回答。

小船靠了岸。載上人以后，又飞快的离岸，駛向大船。浪花在船头飞舞着，人們的棉衣、棉襖都被海水澆湿了。小船像摇籃一般的在浪濤中晃呀晃的前进。

全身黝黑，圓臉大耳的青年船工，伸出那鉄錨似的双手，用撐篙鈎住大船边，把小船靠攏去。随后，一个黑影接着一个黑影，从小船爬上了大船。

"噗通！"水花一濺兩三尺高。这不知是什么东西的落水声，把大家都嚇得心里一振。

"哎呀！糟糕！"船尾上一位留分头的瘦高个子失声叫道。他眼睛死盯着海水發楞，一双佈滿青筋的手紧紧按住挂在肩上的一条寸把寬的皮帶。

"民順同志，出了什么事？"

"主任呀，我……我上船太急，电話机的帶子被挂断了……"留分头的瘦高个子又慌張，又难过的說。

众人都不声响，主任眼望海面，陷入了沉思。这时，万籟俱靜，只听海水澎湃，乒乒乓乓的拍打着船板。

正在大家拿不定主意的当兒，一个雀斑臉的青年，脫衣解帶，望着汹涌的海水說："一架电話机要值不少錢，是人民的財产，不能讓它就这么白白的下了海！"話音剛落，他就噗通一声跳入漆黑的海水中去了。

一会兒，他又浮出水面，長長的吸一口气，再潛入水底。大家屏住气，注視着海水的动靜。約莫十来分鐘的光景，水面重新出現他那水淋淋的头，一个黑溜溜的盒子托在他手里。同志們热情洋溢的接他上船。

他上得船来，皮膚凍成了紫色，四肢索索抖动，嘴唇發白，語不成串的說："快！……快把……把电話机擦……擦干，别讓它生銹！"

船在波浪中晃盪着，那个留分头的瘦高个子，挤出人群，一把抓住雀斑臉的濕手，热泪滿眶的說："林鳳眼同志，謝謝你，……我……我太粗心了，今后一……一定向你学習。"

"唉，小事情，这……这算不了什么！人民財产受損失，誰都有……有責任。"

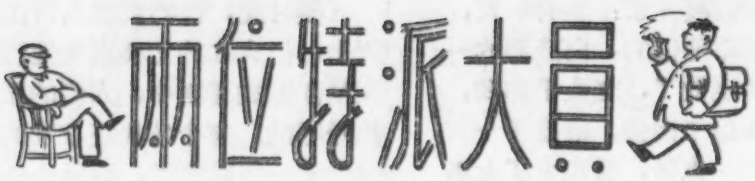
面容清瘦的主任，使勁摇着雀斑臉的肩膀說："你眞是个好組長！不过，身体要紧，赶快換衣服吧！"

船上的同志們为这样一件豪迈动人的事情而兴奋的欢笑着，忘記了他們身上的寒冷，忘記了他們是在浪濤汹涌的大海上。

更　正

本刊第九期小品文"梁山鎭上一飯店"第一段中，"徒步前往荷澤县梁山鎭"一句話，应該是"徒步前往梁山县梁山鎭"。

兩位特派大員



常桃管

八月十二日的中午，陽光炎热悶人，連小鳥們都热得站在陰涼地方靜靜的張着咀喘气。这时，在某基層社主任室里，只有县社的尙經理、梁經理和基層社的何主任。梁經理，卷起袖口，敞开上衣，露出胸脯，坐在太师椅上，口沫四濺的对何主任大嚷大叫："迟了，迟了，已經赶不上啦！"尙經理手摇蒲扇，在室內踱来踱去，一声連着一声的嘆气。坐在一旁的何主任低着头悶声不响，只是不断的用毛巾擦着臉上的汗水。

营業員小刘，正从主任室門前經过，往室內看了一眼，瞅見兩位經理那种气憤憤的神气，沒敢进去，就躡手躡脚的溜走了。她并不了解这兩位經理生气的內情，心里有些納悶。回头正碰見会計員小陳，便拉着他問："小陳，尙經理和梁經理为什么生这么大的气呀？"小陳却帶着不服气的口吻答道："哼，为什么？还不是为了他們自己！"

小刘听了小陳的回答，心里更加糊塗了：为了自己何必生气呢？又为什么跑到我們这里来生气呢？

小陳接着說："你还不知道呢！是在九号那天，县社来了一个通知，要我們調查一下各种废品的社会潛存量，要求在十三日就得写成專題材料彙报。你想想，事情这么复杂，时間又是这么紧，我們正在發愁。凑巧，第二天早晨，尙經理就来了，一进門，劈头就問：'梁經理来了嗎？'这样沒头沒腦的話，我們也不知是怎么回事，咱們的何主任回答了一句：'沒有来。你們有什么事呀？尙經理！，尙經理略微沉思了一下，把头点了兩点，从鼻孔里'哼'了一声，似乎已經明白了梁經理的內幕情况，也沒再追問，只是說：'我和梁經理是来帮助你們搞那个調查材料的。'这当然很好，咱們何主任馬上高兴的回答：'这倒眞給我們解圍啦！'誰知这位尙經理停了一会又說：'現在梁經理还沒来，大概一会兒就要来的。我家里有点事，想順便回去一趟。'"

小刘听到这里，不禁"哎呀"了一声："这么紧迫的任务，他怎么又要回家一趟，那不就誤事嗎？"

小陳說："工作当然是又紧迫、又重要；但是，他是上級社派来的大員，誰敢强去阻止呢！所以，你瞅我、我瞅你，大家沉默了一会，等尙經理就要动身的时候，我才鼓足勇气問了一句：'尙經理！你走了怎么办，什么时候回来呀？'你猜怎么样？尙經理不慌不忙的摇着腦袋說：'你們眞是小心眼！难道我还能一去不回嗎？領导上特派我和梁經理来帮助你們，'說到这里他还加重了語气說：'是特派呀！还能久就擱嗎？我家离这里又不远，不过二十来里路，'快馬加鞭'，一会就回来，你們先动手搞着，不要就誤事，我就来。'"

小刘插嘴問："梁經理怎么样呢？"

小陳說："你听呀！尙經理走后，不多一会，就接到梁經理的一封信，大意是說：調查废品的社会潛存量，是件很重要的工作，而且也很不好搞，县社領导上怕咱們完不成这項任务，才派他和尙經理来帮咱們的忙，可是他又說家里有点私事，順便回去一趟，不能馬上来，为了不耽誤工作的进行，叫咱們立刻动手，在附近选几个有代表性的村子，詳細調查一下，把材料写好，等他回来取。"

小刘又問："他既知道任务这么急，而他們又是'特派'来帮助我們的，又为什么偏偏要'順便'回家去呢？"

小陈說："誰都这样說呀！可是又有什么办法呢？"

小刘越听越有气，兩个眉尖皺到一起，打鼻孔里"哼"了一声："这样的'特派大員'！"接着又問："那么，他們一个一个的都回家了，我們怎样办呢？也不能使工作停頓呀！"

小陈長嘆了一口气說："是呀！我們当然也不能老等着他們。其实，接到通知以后，咱們就开了一次紧急社务会議，对这个工作大致安排了一下；不过，有他們来帮助我們，对完成任务，就可能更加順利一些；老实說沒有他們，我們也要設法完成任务的，不过上級社既然專門派了人来，咱們自然还得先听听他們的指示。"

"后来怎么样呢？"

"后来？后来你还不知道嗎？一連三天都沒見到他們的影子，直到今天中午，这兩位經理才不約而同的，急匆匆的赶到社里。看样子，确是'馬上加鞭'，累得滿头大汗，衣服也全被汗水浸透了。他們一进門，就伸手要材料。可是，咱們的調查工作大約还需要一兩天才能結束。因此，就惹得这兩位經理暴躁起来了。你說这怨誰呢？誰教他們拖到今天才回来呢……"

兩人正談到这里，猛听得主任室里傳来梁經理破鑼似的声音：

"你們这工作是怎么搞的！我走的时候，不是給你們指出过，这是一件重要而紧急的工作！叫你們馬上动手，不要耽誤事，为什么一定要等我們呢？"尙經理也甕声甕气說："我看哪！你們的思想上，一点兒时間观念都沒有！換句話說，这是对工作不負責任的态度呀！应該考虑考虑！"

小陳撇了撇嘴，凑到小刘耳边輕輕的說："你听到沒有？他們还教我們考虑考虑呢！"

供銷合作社貿易組織与技术

中华全国供銷合作总社干部教育局
中国人民大学貿易組織与技术教研室
合編

上册0.55元
下册0.40元

本書編写的目的，主要是为了作为各省合作社干部学校“貿易組織与技术”課程的教材，同时亦可供各級供銷合作社干部学習和参考。本書上册的內容包括貿易的組織形式、基層社的民主管理与監督、零售貿易網及其分布、商店的設計和設备、商品种类的構成和对居民需要的研究、基層社組織进貨与向零售貿易網供应商品的工作、售貨員工作現場的組織、商品的出售、基層社的劳动組織与管理各章。下册的內容包括批發貿易的任务和經营管理原則、批發站及其分布、批發貿易中經济联系和商品运动的組織、批發采購工作、批發銷售工作、倉庫的建立和管理、倉庫業务、貿易中的运輸業务。

如何推行結合合同

郭献瑞編著　0.09元

随着农業和手工業合作化和农業生产高潮的到来，广大农民和手工業者在組織起来以后，为了有計划地組織生产和保証生产品的推銷，以及生产資料、生活資料及时地得到供应，普遍要求和供銷合作社訂立結合合同，为了适应目前的需要，作者根据几年来在实际工作中的体会，編成本書。內容包括：一、什么是結合合同，二、結合合同的作用，三、結合合同的內容和訂立結合合同时应該注意的問題，四、怎样才能做好推行結合合同的工作。

村商店和分銷店的商品保管

供銷合作总社專家室譯　0.12元

供銷合作社对农民有那些好处

齐　欣著　0.10元

开展小土产的采購工作

中华全国供銷合作总社土产管理总局編著　0.09元

鷄蛋可以換机器

赵　征編写　0.07元

鵝鴨毛是国家建設中的有用財宝

方美瑜編写　0.07元

財政經济出版社出版　　新华書店总經售

(56)新 057.11

請 訂 閱 1957年

中央合作通訊

中华全国供銷合作总社編輯

本刊是供銷合作社的專業性刊物，它的任务是：宣傳党和国家对供銷合作社工作的方針和政策，指导当前中心工作，交流經驗，教育和提高供銷合作社干部的理論政策与業务水平。供县、区、乡各級供銷合作社干部及財經工作人員閱讀。

邮局自11月份开始办理1957年預訂工作，預訂可以訂一季，也可以訂至年底。

本刊每月11日出版　　每期定价1角6分
預訂一季4角8分　　半年9角6分

財政經济出版社出版
北京邮局总發行

每月十一日在北京出版
定价每册一角六分

(56) 新056.11